

IFN Policy Paper nr 61, 2013

## **Utlandsägande och utländska uppköp: Vilken betydelse har huvudägarens hemvist?**

Fredrik Heyman och Pehr-Johan Norbäck

# Utlandsägande och utländska uppköp:

Vilken betydelse har huvudägarens hemvist?\*

2013-02-21

Fredrik Heyman

Pehr-Johan Norbäck

\*Rapport skriven på uppdrag åt Näringsdepartementet. Författarna är verksamma vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Analysen har genomförts självständigt av författarna. De slutsatser och bedömningar som presenteras i rapporten är författarnas egna och är inte avsedda att återspegla IFNs ståndpunkt. Ett stort tack till Rickard Hammarberg för mycket värdefull hjälp med databearbetning. Vi vill även tacka Erik Fahlbeck, Stefan Westerberg, Pär Hansson, Markus Lindvert och deltagare vid seminarier på Utrikesdepartementet och Tillväxtanalys för värdefulla kommentarer. Författarna nås på [fredrik.heyman@ifn.se](mailto:fredrik.heyman@ifn.se) och [Pehr-Johan.Norback@ifn.se](mailto:Pehr-Johan.Norback@ifn.se).

## Innehåll

Utlandsägande och utländska uppköp: .....	1
1. Inledning .....	3
2. Utländskt ägande och nationalitet: teoretisk bakgrund .....	5
2.1 En teoretisk modell över utländska uppköp .....	7
3. Det utländska ägandet i Sverige 1996-2009 .....	10
3.1 SCB:s databas .....	10
3.1.1 Beskrivning av företagsstatistiken .....	10
3.1.2 Identifikation av utländska ägare och utländska uppköp .....	11
3.2 Utländskt ägande i svenskt näringsliv .....	12
3.3 Vilken roll spelar ägarnas hemvist? .....	18
3.3.1 Företagsstorlek (antalet anställda) .....	19
3.3.2 Produktivitet (förädlingsvärde per anställd) .....	20
3.3.3 Genomsnittslön (totala lönekostnader inklusive sociala avgifter per anställd) .....	22
3.3.4 Andel högutbildade (andel av anställda i företagen som har eftergymnasial utbildning) ..	22
3.3.5 Produktivitet (försäljning per anställd) .....	23
3.5 Utlandsägande i utvalda branscher .....	25
3.5.1 Produktivitet (förädlingsvärde per anställd och försäljning per anställd) .....	28
3.5.2 Utbildningsnivå och genomsnittslön .....	31
4. Regressionsanalys .....	34
4.1 Genomsnittliga skillnader mellan utländska och svenska företag (homogena effekter) .....	34
4.1.1 Utländskt ägande .....	38
4.1.2 Utländska uppköp .....	39
4.1.3 Sammanfattning: homogena effekter .....	40
4.2 Utländskt ägande: Skillnader mellan ursprungsländer (heterogena effekter) .....	41
4.2.1 Utländskt ägande .....	41
4.2.2 Utländska uppköp .....	45
4.2.3 Sammanfattning: heterogena effekter .....	49
4.3 Svenska multinationella företag .....	49
4.3.1 Utländskt ägande .....	50
4.3.2. Utländskt uppköp .....	51
4.3.3. Sammanfattning: utländska multinationella och svenska multinationella företag .....	56
5. Sammanfattning och slutsatser .....	57
Referenser .....	59

## 1. Inledning

Gränsöverskridande direktinvesteringar har under de senaste decennierna fått en allt mer framträdande roll och står för en stor del av den ökade internationaliseringen av världsekonomin. Detta har även återverkningar för Sverige. En jämförelse mellan utvecklingen av stocken av direktinvesteringar till och från Sverige och summan av svensk export och import visar på den ökande betydelsen av utländska direktinvesteringar. Mellan åren 2000 och 2010 ökade den svenska utrikeshandeln med ca 8 procent medan stocken av direktinvesteringar till och från Sverige ökade med hela 62 procent under samma period (Ketels, 2012).

Samtidigt som svenska multinationella företag under årtionden haft en betydande utlandsverksamhet har alltså inflödet av utländska direktinvesteringar ökat markant under senare år. Detta har inneburit att alltfler företag i Sverige är utlandsägda och att alltfler anställda arbetar i utlandsägda företag. Enligt Tillväxtanalys (2011) fanns det drygt 13 500 utlandsägda företag med 590 000 anställda i Sverige år 2010. Detta kan jämföras med motsvarande siffror år 2000 då det fanns 5 500 företag som sysselsatte ca 450 000 personer.

Många länder, däribland Sverige, försöker också aktivt förmå utländska företag att investera i landet.<sup>1</sup> Sätten att locka utländska företag är många. Information på hemsidor berättar om möjligheterna att verka i värdlandet. Myndigheter kan besöka mässor eller etablera kontor utomlands för att bearbeta utländska företag. Ibland erbjuds monetära subsidier eller skattelättnader vid en etablering. I vissa fall finns även medel att tillgå via regionalpolitik (se Adams m.fl., 2012).

Varför finns det då ett intresse att locka till sig utländska företag? Forskning har visat att branscher uppvisar en betydande heterogenitet mellan företag (se t.ex. Helpman, 2006). Multinationella företag tillhör de mest produktiva inom sina sektorer eller branscher genom

---

<sup>1</sup> I Sverige fanns till helt nyligen Invest Sweden som myndighet för utländska investeringar i Sverige. I juni 2012 fattades ett riskdagsbeslut om att Invest Sweden skall avvecklas vid årsskiftet 2013. Verksamheten kommer emellertid att drivas vidare i det nya Export- och Investeringsrådet som skapas genom ett samgående av Exportrådet och Invest Sweden.

unik kunskap om produktionsmetoder, företagsstyrning eller teknologier.<sup>2</sup> Med dessa företagsspecifika tillgångar kan man uppnå de försäljnings- och vinstnivåer som krävs för att täcka de kostnader som ofta uppstår vid en utlandsexpansion på en ny marknad. Genom direktinvesteringar får värdlandet därför ett inflöde av ny teknologi och nya kunskaper. En ytterligare aspekt är att värdlandet också kan få tillgång till nya marknader genom det multinationella företags nätverk av produktion och försäljning.

Utländska direktinvesteringars effekter på arbetsmarknaden i form av löner och sysselsättning har också uppmärksammats. Forskning har visat att företag med hög produktivitet betalar sina anställda högre löner.<sup>3</sup> Genom att locka till sig multinationella företag kan värdlandet få fler företag med hög produktivitet, vilket medför större möjligheter för lönerna i landet att öka utan att konkurrenskraften och därmed sysselsättningen minskar. Det finns också en stor empirisk internationell litteratur som studerar olika effekter av utländskt ägande, multinationalitet och utländska uppköp. Dock är det endast ett fåtal studier som analyserar betydelsen av hemvist för utlandsägda multinationella företag. Detta eftersom man oftast saknar information om var huvudkontoret för utlandsägda dotterbolag är beläget.<sup>4</sup>

I den här rapporten kommer vi att undersöka vilken betydelse nationaliteten på utlandsägda företag har i termer av sysselsättning, genomsnittslöner, andel universitetsutbildade och produktivitet. I rapporten kombinerar vi detaljerade data på svenska företag och arbetsställen med information om nationalitet på utländska företag verksamma i svenskt näringsliv. Vi kan därmed empiriskt undersöka om effekterna av utländskt ägande skiljer sig åt vad gäller hemvisten för det investerande utländska företaget. Den undersökta tidsperioden är åren 1996-2009.

I nästa sektion ger vi en kort bakgrund för varför nationaliteten på det utländska företaget kan spela roll för till exempel hur mycket sysselsättning som skapas i utländska dotterbolag eller hur produktiviteten påverkas av utländskt ägande och utländskt uppköp. Vi presenterar även kortfattat en teoretisk modell över utländska uppköp. I Sektion 3 belyser vi hur det utländska ägandet har utvecklats i Sverige under perioden 1996-2009 och beskriver översiktligt vilka

---

<sup>2</sup> Se Barba-Navaretti och Venables (2004) för en omfattande genomgång av fakta kring multinationella företag och teoretisk och empirisk forskning. Se även Swedenborg (1979) för en tidig studie av svenska multinationella företags utlandsinvesteringar

<sup>3</sup> Se till exempel Barba-Navaretti och Venables (2004).

<sup>4</sup> Ett undantag är Fortainer och Moons (2011) som undersöker vilken betydelse hemvisten för de utländska ägarna spelar för effekten av utlandsägande på sysselsättning och produktivitet. Den empiriska metoden i Fortainer och Moons (2011) har emellertid kritiserats hårt av Greene (2011) och Breusch med flera (2011). Se även Karpaty (2005) för en analys av "spillover"-effekter på produktivitet från företag med olika nationalitet.

skillnader det finns mellan ägare från olika länder. I Sektion 4 undersöker vi effekten av nationalitet på utländska ägande mer rigoröst genom regressionsanalys. Sektion 5 innehåller sammanfattning och slutsatser.

## 2. Utländskt ägande och nationalitet: teoretisk bakgrund

Det är väl dokumenterat att direktinvesteringar nästan uteslutande genomförs av företag från utvecklade länder som investerar i andra utvecklade länder (så kallade horisontella direktinvesteringar) eller av företag från utvecklade länder som investerar i utvecklingsländer (så kallade vertikala direktinvesteringar).<sup>5</sup>

En förklaring till detta mönster finns i den teoretiska litteraturen som behandlar multinationella företag och internationella investeringar. Här utvecklas en syn där multinationella företag ses som företag med unika företagsspecifika tillgångar såsom kunskap om produktionsmetoder, företagsstyrning eller teknologier (Barba-Navaretti och Venables, 2004). Investeringar utomlands förklaras då av att företagen kan öka avkastningen på dessa tillgångar eller att få ytterligare resurser att utveckla dem.

Motivet att investera i andra utvecklade länder har här sin förklaring i att företagen kan öka sin försäljning genom att finnas nära viktiga marknader och därigenom undvika de handelskostnader som är förknippade med att försöka marknader genom export. Det huvudsakliga motivet att investera i utvecklingsländer har istället att göra med att minska produktionskostnaderna. Ofta samvarierar dessa motiv, då multinationella företag genomför båda typerna av investeringar för att skapa starka produktions- och försäljningsnätverk.

Företagsspecifika tillgångar och tillgång till internationella nätverk för produktion och försäljning gör alltså ofta multinationella företag mer effektiva än rent nationella företag. Men varför skulle det då finnas systematiska skillnader mellan multinationella företag från olika länder?

---

<sup>5</sup> Detta framgår också av en rad UNCTAD-rapporter om globala utländska direktinvesteringar.

I ett antal viktiga bidrag till den internationella forskningslitteraturen har Nicholas Bloom och John Van Reenen studerat skillnader mellan länder hur företag organiseras och hur de drivs ur ett ledningsperspektiv (se t.ex. Bloom och Van Reenen (2007; 2010) och Bloom m.fl. (2012)). I Bloom och van Reenen (2007) visas t.ex. att amerikanska företag sköts mer effektivt än europeiska företag. Detta förklaras av en hårdare konkurrens på den amerikanska hemmamarknaden, men också av en rättstradition i Europa som gör att företag går i arv. Betingelser på hemmamarknaden för det investerande företaget kan alltså påverka verksamheten i det svenska dotterbolaget.

En annan anledning till att differentiera utländska ägares nationalitet är den förändring av riktningen på investeringsflödena som skett under det senaste decenniet. Med en allt snabbare ekonomisk utveckling i länder som Kina, Indien och Brasilien, skapas nya konkurrenskraftiga företag också i dessa länder. För att expandera utomlands kommer dessa företag att söka investera i Europa och USA. En bättre tillgång till marknader, men inte minst tillgång till avancerade produkter och teknologier, kommer att vara drivande för dessa nya multinationella företag från utvecklingsländerna.

Ett ytterligare skäl att undersöka nationaliteten av utländska köpare är att utländska statliga fonder alltmer frekvent börjat köpa upp företag. Här kan det vara så att tillgång till stora mängder statligt kapital ger en fördel mot andra privata företag genom t.ex. lägre finansieringskostnader vid ett uppköp. Om ett utländskt företag har tillgång till statliga medel, får man en fördel i en budstrid över ett inhemskt företag. Lägre finansiella kostnader kan här leda till ett utländskt företaget vinner budgivningen trots att det är sämre på att sköta det inhemska företaget än andra budgivande företag. Ett utländskt uppköp kan då leda till ett sämre ägande. Utländska företag är också ibland registrerade i länder med låga skatter. Detta kan också ge fördelar när det gäller till exempel uppköp av svenska företag.

Norbäck och Persson (2007) och Bertrand, Hakkala, Norbäck och Persson (2012) visar att inhemska företag med högkvalitativa tillgångar tenderar att köpas upp av utländska företag, men också att synergieffekter tenderar att uppstå vid uppköp. Det förra resultatet uppstår då ägarna av det inhemska företaget genom budkonkurrensen mellan utländska företag kan få ut ett större värde än vad man skulle få av att behålla företaget. Det senare resultatet är en konsekvens av att möjligheten till uppköp som försämrar effektiviteten är begränsad eftersom detta tenderar att göra uppköpet olönsamt då rivaler ser en chans att öka sina marknadsandelar

om uppköpet minskar konkurrensen på marknaden. Låt oss förklara dessa resultat närmare med ett exempel hämtat från Norbäck och Persson (2007).<sup>6</sup>

## 2.1 En teoretisk modell över utländska uppköp

Anta att ett inhemskt företag innehar ett distributionsnät - eller ett varumärke - som ger företaget en fördel dels på den inhemska marknaden, dels på utländska marknader om företaget är internationellt verksamt. Anta att det inhemska företaget konkurrerar med utländska företag. Anta vidare att det inhemska företags aktieägare är beredda att sälja om man får ett bra pris.

Ett utländskt företags betalningsvilja för det inhemska företaget kommer att vara skillnaden mellan den vinst man får om man köper företaget och den vinst man får om man inte köper företaget. På en marknad där företagen interagerar strategiskt, ökar nu de utländska företagens betalningsvilja när kvaliteten på det inhemska företaget ökar av två skäl. Dels av att vinsten man får som ägare till det inhemska företaget ökar eftersom man får en starkare ställning på marknaden som ägare, dels av att vinsten man får om man *inte* köper minskar, eftersom konkurrensen ökar om en rival tar över det inhemska företags strategiska tillgångar. Om t.ex. ett utländskt företag kontrollerar det inhemska företags distributionsnätverk kan man kombinera detta med sina globala försäljningskanaler vilket ger en stark ställning. Om en rival får distributionsnätverket eller varumärket kommer man att tryckas tillbaka på marknaden.

Det inhemska företags reservationspris för sina tillgångar beror bara på den vinst man får om man behåller sitt distributionsnätverk eller varumärke, eftersom man antas lämna marknaden vid en försäljning. Genom att de utländska företags betalningsvilja också drivs av den negativa effekt som uppkommer om de *inte köper*, kommer de utländska företags betalningsvilja öka mer än vad det inhemska företags reservationspris ökar när kvaliteten på det inhemska företags tillgångar ökar. Vid en tillräckligt hög kvalitet kommer de utländska företags betalningsvilja att överstiga det inhemska företags reservationspris. Något av de utländska företagen kommer då att ge ett bud som något överstiger det inhemska företags reservationspris och en försäljning kommer till stånd.

---

<sup>6</sup> För en enklare beskrivning av modellen, se Herzing, Norbäck och Persson (2006; 2008).



Om inte det inhemska företagens tillgångar erbjuder stora synergier eller är av mycket stor vikt på marknaden, kommer emellertid inte de utländska rivalerna att ge ett motbud. Skälet är att dessa då kan "åka snålskjuts" på den monopolisering av marknaden som uppstår när det inhemska företaget blir uppköpt. Denna koncentrationseffekt kan leda till att uppköp genomförs av mindre effektiva ägare på samma sätt som skattefördelar eller tillgång till billigt statligt kapital kan skapa incitament för ineffektiva utländska uppköp. Den utländska köparen kan betala mer än det inhemska företagens reservationspris eftersom man kan höja konsumentpriserna när det finns ett företag mindre på marknaden. På så vis kan den utländska köparen öka vinsten i det inhemska företaget även om man är sämre på att sköta företaget: det ökade produktmarknadspriset - drivet av en försämrad konkurrens - kompenserar för att produktiviteten i det uppköpta företaget minskar.

Sådana "ineffektiva" uppköp kan emellertid endast uppstå i begränsad skala. Om köparen är en ineffektiv ägare till det inhemska företaget kommer de utländska rivalerna genast att utnyttja detta och expandera på köparens bekostnad. Alltså kommer en ineffektiv köparens vinst begränsas av konkurrensen på produktmarknaden och därigenom kommer möjligheten till uppköp som försämrar effektiviteten vara begränsad. Ineffektivt ägarskap tenderar att göra uppköpet olönsamt. Om däremot det inhemska företagens distributionsnätverk eller dess produkt har tillräckligt stor betydelse för de utländska företagen, kommer en budstrid att bryta ut mellan de utländska företagen. Detta blir en följd av att de utländska företagen vet att deras marknadsposition är svag om en rival kommer över det inhemska företagens tillgångar. Försäljningspriset kommer därför att vida överstiga vad de inhemska aktieägarna skulle fått genom att behålla företaget – de inhemska aktieägarna kommer nu att tjäna på att sälja.

Budstrider kommer frekvent att uppstå i situationer då stora synergier uppstår mellan det inhemska företagens tillgångar – distributionsnätverket eller varumärket – och de utländska företagens tillgångar – globala försäljningsnätverk, varumärken och teknologier. Det är då också troligt att de inhemska konsumenterna kommer att tjäna på en försäljning eftersom synergier som uppstår leder till en ökad produktivitet i det uppköpta företaget och därigenom till sänkta kostnader och lägre produktmarknadspriser.

För vår empiriska analys är två utvidgningar av modellen intressanta. Norbäck och Persson (2007) antar att det inte finns några skillnader mellan de utländska köparna i hur de kan

använda det inhemska företags distributionsnätverk eller varumärket. I vår empiriska analys är vi dock intresserade av just sådana asymmetrier. Om vi istället antar att de utländska företagen är olika effektiva blir modellen svårare att lösa. Men det kommer ändå vara så att om kvaliteten på det inhemska företags tillgångar ökar kommer återigen de utländska företags betalningsvilja att styras av att de får en bra position på marknaden om de köper varumärket - samtidigt som marknadspositionen försämras för dem om de inte köper varumärket. Man kan då visa att om ett uppköp uppstår så kommer det i regel vara det mest effektiva utländska företaget som tenderar att köpa.<sup>7</sup> Norbäck och Persson (2007) antar också att det inhemska företaget helt lämnar marknaden efter ett uppköp. För många större företag kan det vara så att man bara säljer en del av företaget. Om det inhemska företaget också är ett multinationellt företag, med egna internationella produktionsnätverk, är det troligt att synergieffekter av utlandsägande är mer begränsade än om ett rent nationellt företag övergår i utländsk ägo.

I nästa avsnitt kommer vi att empiriskt undersöka vilken roll nationaliteten på de utländska ägarna spelar genom att studera sysselsättning, produktivitet, lönenivåer och utbildningsnivå hos de anställda i de utländska dotterbolagen verksamma i Sverige. Vi kommer också att specifikt studera utländska uppköp av svenska företag. Gränsöverskridande uppköp har kommit att bli den viktigaste kanalen för utländska direktinvesteringar. Tidigare dominerades direktinvesteringar av så kallade ”greenfield-investeringar”, eller nyetableringar.

---

<sup>7</sup> Med asymmetriska företag behöver inte en budkonkurrens uppstå. Detta är dock av mindre intresse här, eftersom vi kommer att vara intresserad av effekterna av utländskt ägande på t.ex. sysselsättning och produktivitet – inte av effekten på aktieägarna.

## 3. Det utländska ägandet i Sverige 1996-2009

### 3.1 SCB:s databas

Den empiriska analysen i denna rapport kommer att baseras på data från en mycket omfattande och detaljrik databas från Statistiska centralbyrån (SCB). Databasen omfattar företags-, arbetsställe- och individdata som är sammankopplade via unika löpnummer. Med hjälp av detaljerad information om företag, arbetsställen och de individer som arbetar i företagen är det möjligt att analysera frågor som berör utländskt ägande, utländska direktinvesteringar och olika effekter på arbetsmarknad och produktivitet på ett sätt som ur ett internationellt perspektiv är mycket ovanligt. Databasen omfattar i sin helhet information om drygt 2 miljoner individer, 300 000 företag och 500 000 arbetsställen.

I detta uppdrag används sammanfogade företags- och arbetsställdata för åren 1996-2009. För att kunna analysera vilken roll nationaliteten på de utlandsägda företagen spelar, har vi till vår befintliga databas kopplat på data från Tillväxtanalys.<sup>8</sup> Dessa data innefattar information om nationalitet på de utländska multinationella företagen som är verksamma i Sverige. Analysen i denna rapport baseras på företag med minst 20 anställda.

#### 3.1.1 Beskrivning av företagsstatistiken

Företagsdatan är hämtad från SCB:s undersökning "Företagens ekonomi". "Företagens ekonomi" ersatte 2003 den tidigare undersökningen "Företagsstatistik" vilken i sin tur 1997 ersatte de tidigare undersökningarna "Finansstatistik för företag" och "Industristatistik". Företagsstatistikens syfte är att belysa näringslivets (exkl. den finansiella sektorn) struktur med avseende på exempelvis lönsamhet, tillväxt, finansiering och produktion. Statistiken omfattar samtliga företag inom bolagssektorn, exklusive den finansiella sektorn, bostadsrättsföreningar samt enskilda näringsidkare som bedriver jordbruk, skogsbruk jakt eller fiske. I bolagssektorn ingår aktiebolag, ekonomiska föreningar, handels- och kommanditbolag samt vissa stiftelser som bedrivit verksamhet under året.

---

<sup>8</sup> Vi tackar Markus Lindvert på Tillväxtanalys för tillgång till datan på utländska företags nationalitet.

Under åren 1990-1995 skedde ett urvalsförfarande. För perioden 1996-2002 ändrades insamlingsmetodiken av data från ett urvalsförfarande till en totalundersökning, genom att samtliga standardiserade räkenskapsutdrag användes för att beskriva de företag som inte undersöktes via enkät. Från och med 2003 har insamlingsmetodiken åter ändrats och utgörs av en kombinerad total- och urvalsundersökning.

### **3.1.2 Identifikation av utländska ägare och utländska uppköp**

Data på nationalitet för utlandsägda företag kommer som nämnts ovan från Tillväxtanalys. Detaljerad information om dessa data finns i Tillväxtanalys (2011). Där framgår det att utgångspunkten för datan är att identifiera ägare i utlandsägda företag som kontrollerar företag i Sverige. Nationaliteten bestäms av den yttersta ägarens hemvist. Tillväxtanalys använder definitioner som överenskommit i samarbete med OECD och Eurostat. Målpopulationen är samtliga aktiva utländska företag i Sverige. Statistiken omfattar alla identifierade företag där mer än 50 procent av röstvärdet innehas av en eller flera utländska ägare.

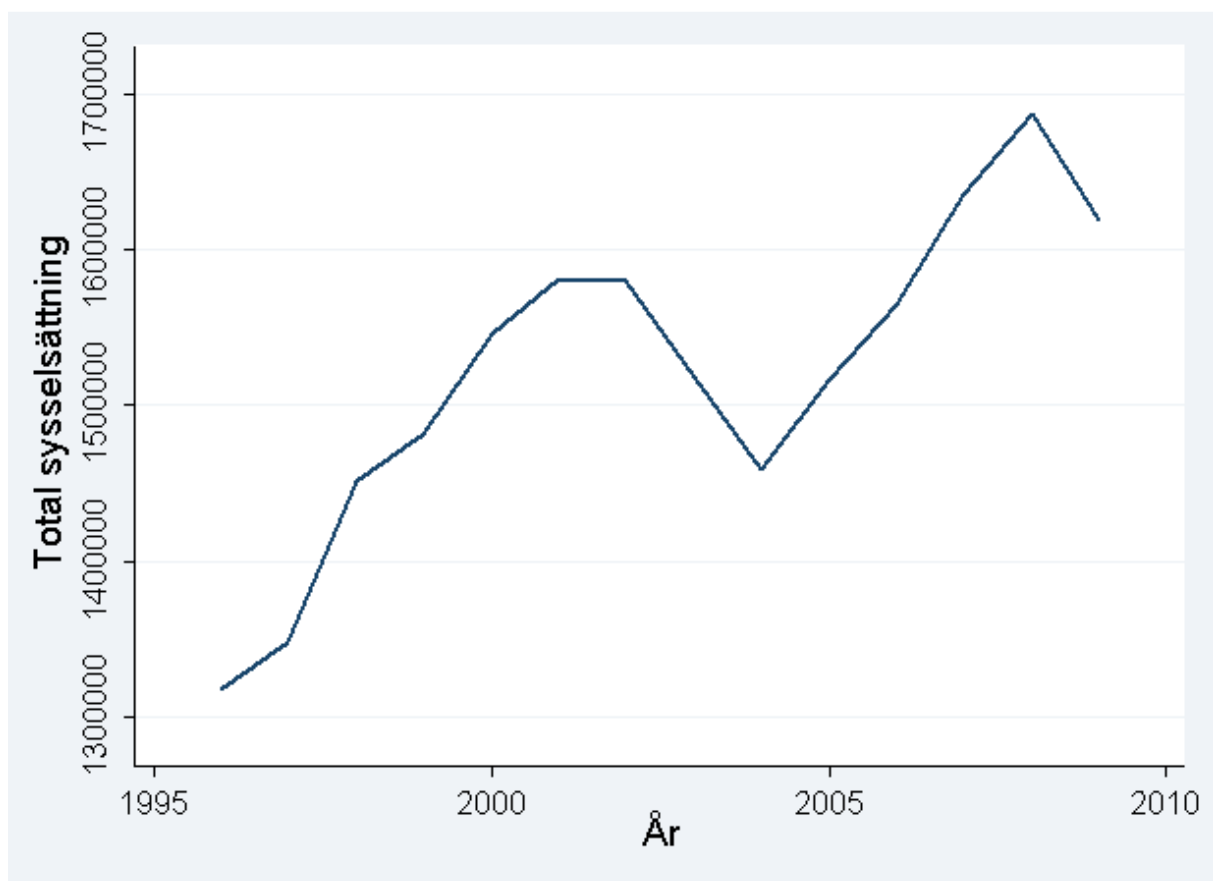
Ett utländskt uppköp definieras i företagsdatabasen som att ett företag övergår från att vara svenskägt till att vara utlandsägt. Vi studerar enbart svenskägda företag som blir uppköpta av en utländsk ägare vid högst två tillfällen under den aktuella perioden. Vidare analyserar vi enbart uppköpsdynamiken för företag där vi har årlig information för åren kring uppköpstillfället, dvs avsaknad av luckor i data över tiden.

I det följande kommer vi att beskriva skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag, och hur företagen förändras när de blir utlandsägda. För att begränsa omfånget i texten och för att inte få en alltför teknisk framställning, redovisar vi bara resultat som är statistiskt säkerställda. Om resultaten inte är statistiskt säkerställda skrivs detta ut explicit i texten. Samtliga redovisade resultat nedan baseras på vår databas med minst 20 anställda och de restriktioner som redovisats ovan.

### 3.2 Utländskt ägande i svenskt näringsliv

Figur 1 visar totalt antal anställda i Sverige i företag med åtminstone 20 anställda. I mitten av 1990-talet fanns runt 1,3 miljoner anställda. Den totala sysselsättningen ökade stadigt till millennieskiftet, varvid en avmattning skedde efter IT-krisen. Därefter sker en återhämtning med stigande sysselsättning som övergår i en avmattning 2009, vilket speglar den begynnande finanskrisen.

**Figur 1:** Årlig total sysselsättning i företag med minst 20 anställda under perioden 1996-2009.



Tabell 1 visar fördelningen av total sysselsättningen uppdelat på svenska företag och utländska företag. Det är uppenbart att svenska företag står för en allt mindre del av sysselsättningen. I början av perioden finns runt en femtedel av den totala sysselsättningen i

utländska dotterbolag: Mot slutet av perioden står utländska företag för en tredjedel av den totala sysselsättningen i företag med minst 20 anställda.<sup>9</sup>

**Tabell 1:** Andel av total sysselsättning fördelat på svenska och utländska företag, 1996-2009. Företag med minst 20 anställda.

År	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Genomsnitt, 1996-2009
Sverige	0,81	0,81	0,8	0,76	0,75	0,7	0,7	0,68	0,67	0,67	0,67	0,67	0,68	0,67	0,72
Utlandet	0,19	0,19	0,2	0,24	0,25	0,3	0,3	0,32	0,33	0,33	0,33	0,33	0,32	0,33	0,28

**Tabell 2:** Antal företag med minst 20 anställda under perioden 1996-2009.

År	Totalt	Sverige	Utlandet
1996	11136	9755	1381
1997	11942	10468	1474
1998	12806	11199	1607
1999	12815	11078	1737
2000	13519	11612	1907
2001	14080	11721	2359
2002	13957	11571	2386
2003	13757	11253	2504
2004	13694	11289	2405
2005	13967	11400	2567
2006	14467	11826	2641
2007	15313	12512	2801
2008	15937	13027	2910
2009	15502	12467	3035
Genomsnitt:	12873	10707	2078

<sup>9</sup> Se även Hansson m.fl. (2007) för en utförlig genomgång av internationaliseringen av svenskt näringsliv under senare år.

Tabell 2 visar det totala antalet företag, det totala antalet svenskägda företag och det totala antalet utlandsägda företag med minst 20 anställda över perioden 1996-2009. Tabellen visar att även när vi mäter betydelsen av utländskt ägande i termer av antalet företag så ser vi en kraftig ökning av det utländska ägandet. Under perioden 1996-2009 ökade antal utlandsägda företag med 120 procent medan motsvarande ökning av antalet svenska företag endast var 28 procent.

En stor del av ökningen utländska ägandet har skett genom utländska uppköp. Det är också så att gränsöverskridande uppköp har blivit allt viktigare för att genomföra direktinvesteringar. Tabell 3 visar antalet utländska uppköp i Sverige för varje år under 1997-2009 såsom vi har identifierat dem i databasen. Antalet uppköp varierar kraftigt över perioden. I genomsnitt genomfördes 235 uppköp per år av svenskägda företag med minst 20 anställda.

**Tabell 3:** Totalt antal utländska uppköp av svenska företag med över 20 anställda, 1997-2009.

År	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Genomsnitt, 1997-2009
Antal uppköp	97	145	178	268	471	231	241	137	258	211	276	278	261	235

Utländska företag har alltså blivit allt viktigare för sysselsättningen i Sverige. Tabell 4 visar andelen av sysselsättningen i utlandsägda företag med huvudkontor i USA, Storbritannien, Finland, Tyskland, Norge, Holland, Danmark, Frankrike, Luxemburg, Schweiz, Japan, Kina samt ”övriga länder” samlad i en grupp. Siffrorna redovisas som årliga genomsnitt för tre delperioder: 1996-2000, 2001-2005 och 2006-2009.

**Tabell 4:** Genomsnittlig andel av sysselsättning i utlandsägda företag med över 20 anställda fördelat på utvalda hemländer. Tabellen är sorterad på andel under perioden 2006-2009.

Ursprungsland	1996-2000	2001-2005	2006-2009	Genomsnitt 1996-2009
USA	0,194	0,218	0,186	0,199
Storbritannien	0,102	0,106	0,121	0,110
Finland	0,115	0,106	0,103	0,108
Tyskland	0,078	0,081	0,096	0,085
Norge	0,073	0,074	0,080	0,076
Holland	0,097	0,098	0,077	0,091
Danmark	0,093	0,092	0,076	0,087
Frankrike	0,082	0,076	0,073	0,077
Luxemburg	0,003	0,014	0,043	0,020
Schweiz	0,116	0,052	0,043	0,070
Japan	0,012	0,013	0,013	0,013
Kina	0	0	0,001	0,000
Övriga	0,035	0,07	0,088	0,064

Oavsett vilken tidsperiod vi studerar dominerar amerikanska bolag och ungefär var femte anställd som arbetar i ett utlandsägt företag har ett moderbolag som är amerikanskt. Att de flesta anställda i utlandsägda företag återfinns i amerikanska bolag är också konsistent med vad vi bör förvänta oss från teorin för internationell handel och direktinvesteringar genom en så kallad ”gravitationsmodell” (se t.ex. Markusen, 2002). USA:s stora ekonomi leder till inträde av många amerikanska företag, varav de mest produktiva kommer att söka sig utomlands för att öka avkastningen på sina tillgångar.<sup>10</sup> En del av dessa kommer att förse marknaden från lokala dotterbolag för att få bättre tillgång till marknaden.

Andra länder vars dotterbolag står för en stor del av sysselsättningen i Sverige är Storbritannien, Finland och Tyskland. De stora marknaderna i Tyskland och Storbritannien innehåller många företag, varav en del kommer att etablera utländska dotterbolag. Den höga andelen sysselsatta i finska bolag kan ses i ljuset av det är det naturligt att företag först expanderar i länder som ligger nära geografiskt, ett mönster som också är förenligt med teorin ovan. Norska och danska företag har också ett betydande ägande i Sverige.

<sup>10</sup> USA:s andel av sysselsättningen i utlandsägda företag i Sverige på runt 20 procent under 2006-2009 motsvarar ungefär USA:s andel av världens BNP (bruttonationalprodukten) år 2009.



Något förvånande är att runt fyra procent av de anställda i utlandsägda företag under perioden 2006-2009 har ägare med hemvist i Luxemburg. En möjlig förklaring till att huvudkontor förläggs i Luxemburg har att göra med gynnsamma skatteregler. Att fördelaktiga skattevillkor kan gynna utlandsägande diskuterades ovan i Sektion 2.<sup>11</sup>

Vi noterar slutligen att kinesiska ägare fortfarande är sällsynta. Trots den gigantiska och växande kinesiska marknaden finner vi ännu inte tillräckligt många nya kinesiska företag som tar steget till att bilda utländska dotterbolag.<sup>12</sup> Under perioden 2006-2009 fanns bara 0,1 procent av utlandssysselsättningen i kinesiska bolag. Om vi går vidare till Tabell 5, som redovisar utvecklingen av utlandsägande över tiden, ser vi att under denna period växer antalet kinesiska bolag från tre till fem stycken. Före 2002 fanns inga kinesiska dotterbolag alls med minst 20 anställda.

Mätt i antalet företag ser vi också från Tabell 5 att amerikanska ägare har flest dotterbolag, ett förhållande som gäller över hela tidsperioden. Därefter följer länder som Norge, Storbritannien och Tyskland. Den kraftigaste ökningen står Luxemburg för: antalet dotterbolag med ägare som har hemvist i Luxemburg har ökat från 7 stycken år 1996 till 155 stycken 2009 (se resonemang om detta ovan).

---

<sup>11</sup> Det förefaller bli allt vanligare att utländska ägare sätter upp s.k. holdingbolag. Ett holdingbolag är ett bolag som äger aktier i andra bolag. Ett syfte med dessa bolag är att ha kontroll över ett eller flera dotterbolag. Holdingbolag lokaliseras ofta till länder med låga och gynnsamma skattesystem. Luxemburg är exempelvis ett land där det är vanligt att man lokaliserar holdingbolag. Landet ingår trots sin ringa storlek bland de fem länder som står för huvuddelen av amerikanska etableringar av holdingbolag. De övriga är Nederländerna, Tyskland, Schweiz, Storbritannien (Eicke, 2009). Ytterligare länder med som är skattemässigt gynnsamma för företag och där vi finner ägande bland företag verksamma i Sverige är Cypern och Malta.

<sup>12</sup> Vi noterar återigen att detta gäller företag med minst 20 anställda.

**Tabell 5:** Antal utländska företag med minst 20 anställda från utvalda länder över perioden 1996-2009. Tabellen är sorterad på medelvärde över perioden för varje land.

Ursprungsland	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Medelvärde
USA	250	252	289	289	354	447	434	432	441	453	459	443	427	436	386
Norge	123	121	132	147	191	255	266	283	256	267	312	351	405	414	252
Tyskland	127	133	148	190	201	219	231	248	239	255	266	268	295	298	223
Danmark	114	130	157	160	198	253	224	238	222	223	235	252	262	282	211
Finland	149	124	135	183	192	245	245	254	225	242	236	232	233	250	210
Storbritannien	152	115	102	100	180	196	212	218	204	234	230	271	289	296	200
Holland	132	126	138	130	172	247	238	230	220	233	225	226	228	230	198
Schweiz	140	124	119	111	128	108	119	109	104	102	107	108	107	110	114
Frankrike	58	63	71	76	103	121	121	131	119	126	136	154	153	149	113
Luxemburg	7	7	6	10	28	35	44	45	59	85	95	121	134	155	59
Japan	34	40	45	48	54	60	54	51	54	53	51	50	58	62	51
Kina	0	0	0	0	0	0	2	3	2	2	3	3	5	5	2
Summa	1286	1235	1342	1444	1801	2186	2190	2242	2145	2275	2355	2479	2596	2687	2019
Alla utländska företag	1381	1474	1607	1737	1907	2359	2386	2504	2405	2567	2641	2801	2910	3035	2265
Sverige	9755	10468	11078	11199	11612	11721	11571	11253	11289	114	11826	12512	13027	12467	10707
Svenska multinationella	626	1091	942	802	855	810	687	492	606	580	664	657	839	757	743
Svenska lokala	9129	9377	10257	10276	10757	10911	10884	10761	10683	10820	11162	11855	12188	10710	10698

Tabell 6 visar slutligen antalet utländska uppköp av svenskägda företag fördelat på uppköparland. Under perioden 1997-2009 sker 2766 utländska uppköp. Norska företag har köpt flest svenska företag, följt av Danmark, Holland, Storbritannien och USA.

**Tabell 6:** Antal uppköp av svenskägda företag med minst 20 anställda fördelat på utvalda länder över perioden 1997-2009.

Ursprungsland	Antal uppköp, 1997-2009
Norge	437
Danmark	357
Holland	346
Storbritannien	296
USA	327
Finland	343
Tyskland	251
Luxemburg	173
Frankrike	122
Schweiz	88
Japan	24
Kina	2
Summa	2766

### 3.3 Vilken roll spelar ägarnas hemvist?

Betydande resurser i termer av arbetskraft och kapital är alltså knutna till utländska företag. Vi undersöker nu om det finns systematiska skillnader mellan ägare från olika länder. De utfallsmått vi undersöker är *genomsnittlig storlek på de utländska dotterbolagen i termer av antalet anställda, dotterbolagens genomsnittslön (totala lönekostnader per anställd inklusive sociala avgifter), genomsnittlig produktivitet (förädlingsvärde per anställd och omsättning per anställd)* och *genomsnittlig andel av arbetskraften med högskoleutbildning.*

Antalet anställda och genomsnittslön ger en indikation på hur utländska ägare skiljer sig åt vad gäller sysselsättningskapande och lönebetalningsförmåga. Produktiviteten är en viktig indikator för att se hur effektivt utländska företag använder knappa resurser.

I tabellerna 7-10 som nu följer redovisar vi skillnader mellan ägare från olika länder vad beträffar ovanstående utfallsmått. För varje land redovisar vi tre delperioder och även genomsnitt över hela perioden 1996-2009. Det är värt att notera att siffrorna i tabellerna visar på genomsnittliga nivåer och genomsnittliga skillnader utan kontroll för olika viktiga karakteristika som kan förklara siffrorna. Senare i rapporten kommer dessa potentiella skillnader att beaktas.

### **3.3.1 Företagsstorlek (antalet anställda)**

Tabell 7 visar den genomsnittliga storleken för dotterbolag med huvudkontor i de olika länderna. Franska dotterbolag ligger i topp. Franska dotterbolag i Sverige har den undersökta tidsperioden i snitt 285 anställda, vilket kan jämföras med den genomsnittliga storleken på ett svenskt bolag som är 94 anställda. Andra länder som i genomsnitt har stora dotterbolag är Storbritannien, Finland och USA.

Utlandsägda företag är i genomsnitt större än genomsnittet av svenskägda företag. Danmark, Japan, Norge, Luxemburg, Tyskland och Holland har dotterbolag (som i genomsnitt) är mindre än den genomsnittliga storleken för ett utlandsägt företag. Detta kan spegla att bolag från olika länder väljer olika branscher, något som vi kommer att studera närmare i nästa avsnitt.

Vi noterar att genomsnittet för svenska företag omfattar både svenska lokala företag och svenska multinationella företag. Om vi istället jämför utlandsägda företag med svenska lokala bolag så blir skillnaden betydlig. Vi ser också att svenska multinationella bolag i genomsnitt är större än utlandsägda företag. Vi undersöker skillnader mellan utländska och svenska multinationella företag närmare i Sektion 4.

**Tabell 7:** Genomsnittligt antal anställda i utlandsägda företag med minst 20 anställda, fördelat på utvalda ursprungsländer över tre delperioder. Tabellen är sorterad på genomsnitt för tidsperioden 2006-2009.

Ursprungsland	1996-2000	2001-2005	2006-2009	Genomsnitt 1996-2009
Frankrike	302	293	261	285
Storbritannien	214	237	237	229
Finland	198	208	230	212
USA	185	235	224	215
Schweiz	246	228	212	229
Luxemburg	82	127	182	130
Tyskland	133	161	181	158
Holland	190	200	179	190
Danmark	167	190	156	171
Japan	75	110	121	102
Norge	139	133	115	129
Kina	.	67	85	76
Genomsnitt för alla utlandsägda företag	191	199	188	193
Sverige	103	92	88	94
Svenska multinationella	374	404	373	384
Svenska lokala	80	74	70	75

### 3.3.2 Produktivitet (förädlingsvärde per anställd)

Tabell 8 undersöker produktiviteten i utlandsägda företag. Oavsett ursprungsland har utländska dotterbolag en högre produktivitet än ett genomsnittligt svenskägt företag. I genomsnitt har ett utlandsägt företag med minst 20 anställda ett förädlingsvärde på 600 000 kronor per anställd. För svenskägda företag visar Tabell 8 ett genomsnittligt förädlingsvärde på 490 000 SEK.<sup>13</sup> Utländska företag har alltså, i genomsnitt, ett förädlingsvärde per anställd som är 110 000 kronor högre än svenskägda företag. Denna skillnad är ganska stabil över tiden.

Den högre produktiviteten i utlandsägda företag är vad vi bör förvänta oss enligt teorin för multinationella företag. Multinationella företag bör vara mer effektiva än inhemska lokala företag då utlandsexpansionen medför kostnader för nya anläggningar, men också ökade kostnader när verksamheten skall anpassas till en annan affärskultur. Den högre produktiviteten är ofta en förutsättning för att de utländska företagens investeringar ska bli

<sup>13</sup> Samtliga monetära mått är här år 2000 som bas.

lönsamma. Detta framgår också tydligt när vi återigen jämför svenska multinationella och lokala företag. Bakom det genomsnittliga förädlingsvärdet på 490 000 SEK för svenska företag har vi ett förädlingsvärde på 470 000 SEK för svenska lokala företag och 610 000 SEK för svenska multinationella företag.

När vi jämför produktiviteten inom gruppen utlandsägda företag noterar vi att amerikanska företag ligger i topp. Detta är konsistent med Bloom och John van Reenen (2007) som visar att amerikanska företag sköts mer effektivt än europeiska företag. Beräknat för hela perioden 1996-2009 har amerikanska dotterbolag ett genomsnittligt förädlingsvärde på 700 000 kronor per anställd, vilket är 100 000 kronor över genomsnittet för utländska företag. Tabell 8 visar också att företag från de nordiska länderna i allmänhet har lägre produktivitet än företag från USA, Storbritannien och Tyskland (möjligtvis med undantag av finskägda företag).

Att nordiska företag inte har samma produktivitetsförsprång som till exempel amerikanska företag skulle kunna spegla att det är lättare (och därmed mindre kostsamt) för nordiska företag att investera i Sverige – genom sin närhet har de bättre kännedom om marknaden. En annan orsak skulle också kunna vara att nordiska företag är mer aktiva inom industrier med lägre produktivitet.

**Tabell 8:** Genomsnittlig produktivitet i utlandsägda företag minst 20 anställda, fördelat på utvalda hemländer. Produktivitet mäts som förädlingsvärde per anställd i miljoner kronor. Tabellen är sorterad på genomsnitt för perioden, 2006-2009.

Ursprungsland	1996-2000	2001-2005	2006-2009	Genomsnitt 1996-2009
USA	0,66	0,68	0,77	0,70
Japan	0,61	0,63	0,71	0,65
Luxemburg	0,48	0,61	0,71	0,60
Frankrike	0,52	0,54	0,70	0,59
Schweiz	0,56	0,60	0,70	0,62
Tyskland	0,55	0,61	0,68	0,61
Finland	0,52	0,60	0,68	0,60
Kina		0,52	0,64	0,58
Holland	0,58	0,60	0,62	0,60
Storbritannien	0,58	0,54	0,61	0,58
Danmark	0,50	0,54	0,58	0,54
Norge	0,48	0,50	0,58	0,52
Genomsnitt för alla utlandsägda företag	0,56	0,59	0,66	0,60
Svenska företag	0,45	0,48	0,53	0,49
Svenska multinationella	0,51	0,60	0,72	0,61
Svenska lokala	0,44	0,47	0,51	0,47

### 3.3.3 Genomsnittslön (totala lönekostnader inklusive sociala avgifter per anställd)

Tabell 9 undersöker genomsnittliga lönekostnader per anställd. Lönekostnader inkluderar sociala avgifter, men då dessa är proportionella mot bruttolöner kommer jämförelse av lönekostnader också spegla skillnader i lönenivåer mellan länder. Företag med högre produktivitet kan förväntas betala högre löner via t.ex. förekomst av ”rent-sharing”, dvs att anställda får del av företagets vinster. Jämför vi Tabell 8 och 9 ser vi också att länder vars dotterbolag i Sverige har hög produktivitet också betalar ut högre löner: USA, Frankrike, Japan och Schweiz är exempel på detta. Motsatsen gäller för Norge och Danmark.

Enligt Tabell 9 har kinesiska företag högst genomsnittslön. Detta skall dock tolkas med viss försiktighet; som vi senare skall se finns det få aktiva kinesiska företag i ett begränsat antal branscher. Som vi tidigare sett kan kinesiska investeringar i Sverige också vara drivna av att få tillgång till produkter och teknologier som inte finns tillgängliga i Kina. En del av dessa kunskaper kan finnas hos de anställda med hög utbildning vilket i så fall kan förklarar den höga lönenivån.

### 3.3.4 Andel högutbildade (andel av anställda i företagen som har eftergymnasial utbildning)

Vi kan få ytterligare information genom att studera utbildningsnivån i de utländska dotterbolagen. Från våra arbetsställdata har vi uppgifter om hur många anställda i olika utbildningskategorier som finns i varje arbetsställe. Dessa siffror summerar vi på företagsnivå för att få antalet per företag och år. I Tabell 10 ser vi att USA ligger högt. Kina ligger också högt vilket är i linje med den typ av tillgångssökande uppköp som kan tänkas driva Kinas inträde på den svenska marknaden.

I övrigt är andelen av arbetskraften med högskoleutbildning hög i dotterbolag med ägare från stora länder vars dotterbolag har hög produktivitet och betalar höga löner. Andelen högskoleutbildade är också lägst i de nordiska länderna. Oavsett ursprungsland finner vi att andelen högskoleutbildade är högre i utlandsägda företag än i svenskägda företag. Dock finner vi små skillnader i utbildningsgrad mellan svenska multinationella företag och utlandsägda företag.

### 3.3.5 Produktivitet (försäljning per anställd)

När vi slutligen studerar försäljningen per anställd i Tabell 11 ser vi att japanska bolag ligger i särklass högst. En möjlig förklaring skulle kunna vara att japanska företag använder Sverige som en export-plattform till den europeiska marknaden. Med undantag av Kina, så är försäljningen per anställd också högre i utlandsägda företag än i svenskägda företag, detta gäller såväl lokala som multinationella företag.

**Tabell 9:** Genomsnittlig lönekostnaden per anställd i utländska företag med minst 20 anställda (totala lönekostnader inklusive sociala avgifter per företag dividerat med antal anställda). Siffrorna visar antal tusen SEK. Tabellen är sorterad på perioden 2006-2009.

Land	1996-2000	2001-2005	2006-2009	Genomsnitt 1996-2009
Kina		626,34	642,85	634,60
USA	478,83	528,03	606,03	537,63
Japan	428,09	511,51	595,88	511,83
Frankrike	399,67	457,15	541,92	466,25
Schweiz	413,01	465,51	537,45	471,99
Tyskland	412,68	462,18	524,28	466,38
Storbritannien	398,46	440,73	503,22	447,47
Finland	396,57	434,77	488,82	440,05
Luxemburg	402,00	439,05	480,06	440,37
Holland	411,50	426,77	472,49	436,92
Norge	360,95	408,35	464,10	411,13
Danmark	353,30	404,43	458,35	405,36
Alla utlandsägda företag	408,02	453,94	511,75	457,90
Sverige	329,91	369,29	404,51	367,90
Svenska multinationella	371,55	460,4	499,28	443,74
Svenska lokala	326,28	363,91	398,61	362,93



**Tabell 10:** Genomsnittlig andel av arbetskraften med universitetsutbildning i utländska företag med minst 20 anställda. Sorterad på perioden 2006-2009.

Land	1996-2000	2001-2005	2006-2009	Genomsnitt 1996-2009
Kina		0,82	0,81	0,82
USA	0,39	0,41	0,46	0,42
Storbritannien	0,30	0,34	0,44	0,36
Japan	0,27	0,32	0,4	0,33
Frankrike	0,27	0,32	0,38	0,32
Luxemburg	0,31	0,33	0,37	0,34
Schweiz	0,30	0,31	0,37	0,33
Tyskland	0,26	0,30	0,33	0,30
Holland	0,29	0,28	0,32	0,30
Danmark	0,21	0,25	0,31	0,26
Norge	0,20	0,24	0,31	0,25
Finland	0,24	0,24	0,31	0,26
Alla utlandsägda företag	0,28	0,31	0,37	0,32
Sverige	0,19	0,23	0,26	0,23
Svenska multinationella	0,23	0,3	0,36	0,30
Svenska lokala	0,19	0,23	0,25	0,22

**Tabell 11:** Genomsnittsförsäljning per anställd i utländska företag med minst 20 anställda i miljontals kronor. Tabellen sorterad på perioden 2006-2009.

Land	1996-2000	2001-2005	2006-2009	Genomsnitt 1996-2009
Japan	6,28	6,80	5,81	6,30
Tyskland	2,92	3,44	3,65	3,34
Schweiz	2,41	3,16	3,56	3,04
Finland	2,65	2,97	3,53	3,05
USA	3,10	3,18	3,30	3,19
Holland	2,95	2,95	3,26	3,05
Danmark	2,36	2,65	2,94	2,65
Frankrike	2,32	2,33	2,91	2,52
Luxemburg	1,98	2,53	2,51	2,34
Storbritannien	2,66	2,37	2,50	2,51
Norge	2,29	2,01	2,47	2,26
Kina		1,46	1,68	1,57
Genomsnitt för alla utlandsägda företag	2,80	2,89	3,09	2,93
Sverige	1,63	1,65	1,77	1,68
Svenska multinationella	1,99	2,43	3,16	2,53
Svenska lokala	1,59	1,60	1,68	1,62

### 3.5 Utlandsägande i utvalda branscher

Vi övergår nu till att redovisa hur det utländska ägandet är fördelat över olika sektorer i det svenska näringslivet.

Tabell 12 visar totalt antal årsarbeten under åren 2006-2009 inom 11 utvalda sektorer (enligt sni92 på 1-siffernivå). Dessa sektorer spänner från "Mineralutvinning" och "Tillverkningsindustri" till ett antal tjänstesektorer. De flesta anställda i utlandsägda dotterbolag återfinns inom tre sektorer; "Tillverkningsindustrin", "Parti- och Detaljhandel och reparation av Motorfordon", samt "Fastighets- och uthyrningsverksamhet och företagstjänster". Därefter återfinns "Transport, Magasinering och Kommunikation" och "Byggverksamhet". Inom "Mineralutvinning" och "El, Gas, Värme- och Vattenförsäljning" finns väldigt få utländska dotterbolag. De senare branscherna har stora etableringskostnader vilket försvårar inträde.

Amerikanska företag dominerar de största branscherna. Inom Byggverksamhet dominerar Finland som största utländska arbetsgivare, följt av Tyskland och Luxemburg. Tyska företag har flest sysselsatta inom Transporter och El, gas och värme. Brittiska företag dominerar sysselsättningen inom Hälso- och sjukvård medan danska företag har flest sysselsatta inom Utbildning. Kinesiska företag (med fler än 20 sysselsatta) finner vi bara i de tre största branscherna. Inom Utvinning av mineral och El, gas och värme finns bara fem av våra tolv namngivna länder representerade.

En liknande bild ges även i Tabell 13 som visar det totala antalet utländska dotterbolag inom varje bransch över perioden 2006-2009. Vi övergår nu till att studera hur våra olika utfall skiljer sig åt beroende på ägandeland, utifrån hänsyn till vilken bransch som företagen är verskamma i.

**Tabell 12:** Totalt antal årsarbeten för åren 2006-2009, fördelat på sektorer. Sorterat på totalt antal per land.

Land	Utvinning av mineral	Tillverkning	El, gas och värme	Byggverksamhet	Parti- och detaljhandel	Hotell och restaurang	Transporter	Fastighet och företag	Utbildning	Hälsa- och sjukvård	Andra tjänster	Summa för samtliga sektorer
USA	0	203459	27	2212	61642	11431	9677	102756	157	624	889	394716
Storbritannien	0	86788	0	2843	26784	8056	15755	76236	39	34208	5534	257236
Finland	120	113823	12268	20729	26350	6908	8563	26247	179	118	341	218483
Tyskland	674	58872	12817	18593	56386	1811	42935	8073	0	0	2049	203647
Norge	171	59056	294	8684	32778	9911	29152	25892	136	2022	1047	170573
Holland	93	71544	0	5781	57549	502	6917	18090	138	261	1192	162623
Danmark	0	45819	0	2704	29896	1057	20453	40252	1417	16359	2655	161032
Frankrike	0	41715	191	3037	22479	920	38039	42952	0	0	4787	154298
Schweiz	200	51062	0	520	11930	1082	5232	21337	105	0	0	91733
Luxemburg	0	29958	0	12082	4313	8719	4970	12800	153	17170	927	91952
Japan	0	14400	0	0	11111	0	337	832	69	0	0	26749
Kina	0	142	0	0	106	0	0	1105	0	0	0	1353
Alla utlandsägda företag	2911	856950	25795	81378	367560	51116	223262	400441	2393	78550	19802	2121355
Sverige	24222	1278867	72408	413164	687720	101757	475113	793513	73409	291627	116306	4386908
Svenska multinationella	9145	622880	4296	50833	131720	1847	82416	159215	433	2373	19812	1088939
Svenska lokala	15077	655987	68112	362331	556000	99910	392697	634298	72976	289254	96494	3297969

**Tabell 13:** Totalt antal företagsobservationer 2006-2009, fördelat på sektorer. Sorterat på totalt antal per land.

Land	Utvinning av mineral	Tillverkning	El, gas och värme	Byggverksamhet	Parti- och detaljhandel	Hotell och restaurang	Transporter	Fastighet och företag	Utbildning	Hälsa- och sjukvård	Andra tjänster	Summa för samtliga sektorer
USA	0	551	1	13	614	15	48	482	5	4	20	1765
Norge	6	436	8	72	283	154	139	322	5	22	19	1482
Tyskland	8	309	32	51	503	4	95	96	0	0	19	1127
Storbritannien	0	271	0	10	199	24	56	402	1	101	11	1086
Danmark	0	286	0	38	336	14	115	165	7	27	36	1031
Finland	2	436	27	34	217	4	43	165	4	1	5	951
Holland	4	292	0	20	371	9	51	121	2	7	21	909
Frankrike	0	176	5	20	179	4	43	154	0	0	8	592
Luxemburg	0	145	0	17	92	33	46	99	4	55	8	505
Schweiz	4	132	0	6	177	5	36	65	2	0	0	432
Japan	0	45	0	0	155	0	6	13	2	0	0	221
Kina	0	2	0	0	4	0	0	10	0	0	0	16
Alla utlandsägda företag	37	3549	80	303	3443	279	796	2374	32	226	157	11380
Sverige	83	12291	613	6290	8842	2388	3983	9777	1236	2656	1228	49832
Svenska multinationella	5	1306	12	49	667	21	129	618	6	5	82	2917
Svenska lokala	78	10985	600	6241	8175	2367	3854	9159	1230	2651	1146	46915

### 3.5.1 Produktivitet (förädlingsvärde per anställd och försäljning per anställd)

Tabell 14 visar hur produktiviteten för dotterbolag med olika ursprungsländer varierar över olika branscher. Till exempel är det genomsnittliga oviktade förädlingsvärdet för ett amerikanskt bolag 770 000 kronor per anställd. Tabell 14 avslöjar att bakom denna siffra finns en betydande bransch-heterogenitet, där till exempel amerikanska företag inom El, gas och värme i genomsnitt har ett förädlingsvärde per anställd på 1 760 000 kronor. Byggverksamhet har å andra sidan ett mer blygsamt förädlingsvärde, motsvarande 430 000 kronor per anställd.

Inom de redovisade branscherna finns också en ganska stor variation mellan olika länder: USA uppvisar högst produktivitet inom de största branscherna, d.v.s. Tillverkning, Parti- och detaljhandel, samt inom Fastighets- och företagstjänster. Företag med huvudkontor i Luxemburg har högst produktivitet inom Transporter, Utbildning samt Hälsa och sjukvård. Danska företag har högst produktivitet inom byggverksamhet.

I Tabell 14 ser vi också att svenska företag generellt har lägre produktivitet än genomsnittet för utländska företag i alla branscher. Skillnaden varierar dock en hel del. Inom byggsektorn är den genomsnittliga skillnaden i förädlingsvärde 70 000 kronor per anställd. Inom Parti- och detaljhandel är skillnaden hela 160 000 kronor per anställd. Återigen noterar vi skillnader mellan svenska lokala företag och svenska multinationella företag.

Tabell 15 visar skillnader mellan branscher vad gällande försäljning per anställd. Till exempel var den genomsnittliga försäljningen per anställd inom Tillverkning 2 440 000 kronor; inom Hotell och restaurang var motsvarande siffra 1 090 000 kronor. Återigen finns en ganska betydande variation mellan olika länder inom samma bransch. Svenska företag har generellt en lägre försäljning per anställd oavsett bransch, men återigen ger en uppdelningen av dessa utifrån multinationell verksamhet en mer nyanserad bild.

**Tabell 14:** Genomsnittlig förädlingsvärde per anställd 2006-2009 i miljoner kronor, fördelat på sektorer. Sorterat på genomsnitt för respektive land.

Land	Utvinning av mineral	Tillverkning	El, gas och värme	Byggverksamhet	Parti- och detaljhandel	Hotell och restaurang	Transporter	Fastighet och företag	Utbildning	Hälsa- och sjukvård	Andra tjänster	Genomsnitt för alla sektorer
USA		0,74	1,76	0,43	0,80	0,48	0,47	0,82	0,51	0,46	0,79	0,77
Luxemburg		0,55		0,51	0,67	0,42	1,52	0,77	0,64	0,56	0,85	0,71
Japan		0,51			0,78		0,38	0,75	0,47			0,71
Schweiz	0,85	0,67		0,40	0,79	0,53	0,52	0,68	0,32			0,70
Frankrike		0,66	0,46	0,40	0,75	0,39	0,46	0,82			0,56	0,70
Tyskland	0,88	0,67	1,64	0,54	0,68	0,27	0,44	0,76			0,34	0,68
Finland	0,53	0,62	1,80	0,59	0,74	0,34	0,47	0,70	0,44	0,36	0,30	0,68
Kina		0,67			0,87			0,54				0,64
Holland	0,70	0,63		0,68	0,57	0,13	0,62	0,74	0,42	0,36	0,92	0,62
Storbritannien		0,65		0,51	0,65	0,33	0,67	0,59	0,46	0,47	0,50	0,61
Norge	0,44	0,55	1,74	0,52	0,54	0,46	0,60	0,67	0,61	0,49	0,69	0,58
Danmark		0,54		0,75	0,61	0,33	0,55	0,62	0,48	0,42	0,60	0,58
Alla utlandsägda företag	1,04	0,63	1,88	0,55	0,69	0,42	0,59	0,72	0,50	0,49	0,63	0,66
Sverige	0,88	0,51	1,29	0,48	0,53	0,35	0,49	0,64	0,39	0,40	0,49	0,53
Svenska multinationella	1,59	0,65	1,21	0,77	0,81	0,42	0,85	0,73	0,57	0,66	0,69	0,72
Svenska lokala	0,83	0,49	1,30	0,48	0,51	0,35	0,48	0,63	0,39	0,40	0,48	0,51

**Tabell 15:** Genomsnittlig försäljning per anställd 2006-2009 i tusentals kronor, fördelat på sektorer. Sorterat på genomsnitt för respektive land.

Land	Utvinning av mineral	Tillverkning	El- gas och värme	Byggverksamhet	Parti och detaljhandel	Hotell och restaurang	Transporter	Fastighet och företag	Utbildning	Hälsa och sjukvård	Andra tjänster	Genomsnitt för alla sektorer
Japan		2,24			7,14		8,78	1,61	0,97			5,81
Tyskland	2,85	2,68	7,17	1,75	4,68	1,06	3,77	1,86			1,23	3,65
Schweiz	1,87	2,37		0,98	4,83	0,93	5,76	1,95	0,52			3,56
Finland	2,98	2,83	3,58	2,24	5,92	0,75	7,94	1,57	1,10	0,39	1,14	3,53
USA		2,36	23,88	1,00	5,20	1,14	3,79	1,98	1,59	0,83	4,24	3,30
Holland	1,85	2,40		2,15	4,49	0,84	3,59	1,85	0,91	0,55	4,46	3,26
Danmark		2,23		3,12	4,58	0,93	3,20	1,20	1,10	0,63	3,21	2,94
Frankrike		2,39	1,16	2,14	4,57	0,91	1,68	2,22			1,82	2,91
Luxemburg		2,35		1,21	5,04	0,85	3,46	1,58	1,35	1,05	3,24	2,51
Storbritannien		2,45		1,52	3,99	0,93	4,74	2,03	0,89	0,74	1,28	2,50
Norge	0,89	2,28	14,56	2,07	4,33	1,23	2,87	1,42	1,59	0,95	3,14	2,47
Kina		0,95			2,48			1,50				1,68
Alla utlandsägda företag	2,65	2,44	7,21	1,99	4,88	1,09	3,68	1,79	1,22	0,82	2,83	3,09
Sverige	2,26	1,68	4,38	1,41	3,20	0,82	1,92	1,3	0,67	0,55	1,66	1,77
Svenska multinationella	2,79	2,62	5,35	2,40	5,41	1,07	4,80	1,72	1,38	1,54	3,03	3,16
Svenska lokala	2,22	1,57	4,35	1,41	3,02	0,82	1,82	1,27	0,67	0,55	1,56	1,68

### 3.5.2 Utbildningsnivå och genomsnittslön

Undantaget Kina så har företag som ägs från USA den största andelen högskoleutbildade. Som framgår av Tabell 16 så var nästan varannan anställd i ett amerikanskt bolag universitetsutbildad. Undersöker vi två av de största branscherna - Tillverkning och Fastighets- och företagstjänster - finner vi att ungefär var tredje anställd i ett amerikanskt bolag hade universitetsutbildning inom tillverkningsindustrin. Inom Fastighets- och företags service var två av tre universitetsutbildade.

De branscher – och de länder inom respektive bransch – som har hög produktivitet och hög andel anställda med högskole- eller universitetsutbildning har också höga genomsnittslöner. Detta visas i Tabell 17. Undersöker vi Parti- och detaljhandel och Fastighets- och företagstjänster i Tabell 16 och 17 ser vi igen att en trolig anledning till varför kinesiska företag har högst genomsnittslön i dessa branscher är att de till övervägande del anställer arbetskraft med universitets- eller högskoleutbildning.



**Tabell 16:** Genomsnittligt antal personer med universitetsutbildning 2006-2009, fördelat på sektorer. Sorterat på genomsnitt för respektive land.

Land	Utvinning av mineral	Tillverkning	El- gas och värme	Byggverksamhet	Parti och detaljhandel	Hotell och restaurang	Transporter	Fastighet och företag	Utbildning	Hälsa och sjukvård	Andra tjänster	Genomsnitt för alla sektorer
Kina		0,62			0,84			0,83				0,81
USA		0,31	0,26	0,15	0,47	0,19	0,33	0,66	0,48	0,8	0,52	0,46
Storbritannien		0,28		0,19	0,33	0,16	0,35	0,61	0,48	0,53	0,43	0,44
Japan		0,36			0,39		0,41	0,69	0,8			0,40
Frankrike		0,28	0,29	0,26	0,34	0,29	0,33	0,58			0,36	0,38
Schweiz	0,11	0,26		0,12	0,41	0,13	0,33	0,6	0,20			0,37
Luxemburg		0,24		0,14	0,32	0,22	0,38	0,5	0,65	0,67	0,38	0,37
Tyskland	0,11	0,24	0,61	0,23	0,34	0,24	0,28	0,55			0,31	0,33
Holland	0,11	0,27		0,13	0,27	0,23	0,35	0,59	0,66	0,51	0,46	0,32
Danmark		0,23		0,22	0,28	0,17	0,28	0,5	0,69	0,55	0,34	0,31
Finland	0,22	0,22	0,36	0,16	0,27	0,13	0,34	0,65	0,49	0,93	0,14	0,31
Norge	0,05	0,17	0,53	0,15	0,24	0,21	0,34	0,61	0,50	0,54	0,37	0,31
Alla utlandsägda företag	0,13	0,25	0,50	0,18	0,35	0,20	0,33	0,6	0,56	0,58	0,40	0,37
Sverige	0,09	0,18	0,32	0,09	0,19	0,18	0,15	0,48	0,69	0,42	0,30	0,26
Svenska multinationella	0,17	0,24	0,48	0,21	0,31	0,26	0,37	0,66	0,62	0,69	0,39	0,36
Svenska lokala	0,08	0,17	0,32	0,09	0,18	0,17	0,15	0,47	0,69	0,42	0,29	0,25

**Tabell 17:** Genomsnittslön per anställd 2006-2009 i tusentals kronor, fördelat på sektorer (totala lönekostnader inklusive sociala avgifter per företag dividerat med antal anställda). Sorterat på genomsnitt för respektive land.

Land	Utvinning av mineral	Tillverkning	El- gas och värme	Byggverksamhet	Parti och detaljhandel	Hotell och restaurang	Transporter	Fastighet och företag	Utbildning	Hälsa och sjukvård	Andra tjänster	Genomsnitt för alla sektorer
Kina		500,07			695,30			653,67				642,85
USA		494,57	549,83	443,56	657,93	294,79	466,07	702,05	427,33	518,73	568,88	606,03
Japan		491,62			626,09		482,99	668,72	428,45			595,88
Frankrike		513,59	463,49	426,49	555,17	353,44	461,23	612,50			449,27	541,92
Schweiz	369,19	472,09		403,05	591,46	359,36	468,09	607,71	315,56			537,45
Tyskland	460,24	482,58	751,45	457,15	556,59	332,19	444,69	563,98			423,81	524,28
Storbritannien		472,26		501,35	507,55	321,86	469,93	564,26	505,22	407,12	435,16	503,22
Finland	463,19	466,04	560,89	522,45	481,19	335,35	466,76	562,29	443,80	351,43	372,29	488,82
Luxemburg		443,52		454,07	477,26	314,34	566,93	518,93	467,13	535,86	560,10	480,06
Holland	417,36	478,59		557,10	437,63	354,50	455,87	565,44	501,64	371,66	581,05	472,49
Norge	310,32	421,44	614,37	454,82	466,44	375,87	476,34	553,83	553,49	464,60	521,17	464,10
Danmark		429,20		530,80	462,59	307,79	445,17	516,45	415,31	432,35	434,75	458,35
Alla utlandsägda företag	437,04	464,54	647,22	472,63	535,78	350,61	477,82	590,44	451,61	451,44	477,41	511,69
Sverige	423,04	399,19	511,96	397,34	394,52	290,31	381,78	476,38	364,53	362,53	380,52	404,51
Svenska multinationella	512,37	447,16	577,80	585,36	497,87	374,42	491,27	611,48	592,26	499,34	465,15	499,28
Svenska lokala	417,32	393,49	510,53	395,89	386,06	289,56	378,12	467,22	363,41	362,35	374,48	398,61

## 4. Regressionsanalys

Resultaten så här långt indikerar att utlandsägande förbättrar effektiviteten i det svenska näringslivet. Företag med utländska ägare har i genomsnitt fler anställda, högre löner, högre produktivitet och en högre andel högskoleutbildade än svenska företag. Dock är det så att dessa skillnader varierar över olika branscher och över tiden. Med hjälp av regressionsanalys kan vi kontrollera för sådana branschspecifika och tidsspecifika faktorer. Vi kan även kontrollera för andra faktorer som kan tänkas ha betydelse för observerbara skillnader mellan företag som har ägare från olika länder.

Vi börjar med att i nästa avsnitt studera genomsnittliga skillnader mellan utländska och svenska företag. I det påföljande avsnittet övergår vi till att undersöka om och i så fall hur dessa genomsnittliga skillnader varierar med hemlandet till de företag som investerar i Sverige.

### 4.1 Genomsnittliga skillnader mellan utländska och svenska företag (homogena effekter)

För att studera skillnader i våra utfallsvariabler mellan utländska och svenskägda företag skattas först följande regressionsekvation på vår panel av företag:

$$y_{jt} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Utlandsägd}_{jt} + X'_{jt}\beta + \gamma_i + \theta_t + \varepsilon_{jt} \quad (1)$$

där  $y_{jt}$  betecknar den utfallsvariabel vi vill studera (d.v.s. företag  $j$ :s produktivitet, sysselsättning, andel högskoleutbildade eller genomsnittslön vid en viss tidpunkt  $t$ ). I Ekvation (1) är  $\text{Utlandsägd}$  en ”dummyvariabel” som är lika med ett om ett företag är utlandsägt och noll annars (det vill säga noll om företaget är svenskägt).  $X_{jt}$  är en vektor av företagsspecifika tidsvarierande företagsegenskaper. Vi har dokumenterat att branschspecifika och tidsspecifika faktorer är viktiga. Regressionen kontrollerar därför även för industrispecifika ( $\gamma_i$ ) och tidsspecifika ( $\theta_t$ ) effekter. Den skattade koefficienten för variabeln

*Utländskt företag ( $\alpha_1$ ) visar den genomsnittliga skillnaden mellan utländska och svenska företag för ett visst år och inom en viss bransch, med hänsyn taget till olika kontrollvariabler som kan tänkas ha betydelse.*

Ekvation (1) skattas på två olika sampel av företag. I Specifikation (i) skattas först Ekvation (1) med alla företag som har minst 20 anställda. Bland dessa företag har vi företag som är svenskägda under hela perioden, som är utlandsägda under hela perioden eller företag som byter ägande och nationalitet under perioden 1996-2009. Därefter använder vi ett urval där endast de företag som inte byter status för utlandsägande finns med. I Specifikation (ii) finns således endast företag som förblir svenskägda under tidsperioden 1996-2009. De utländska företag som studeras är dotterbolag som etablerades före 1996 eller startades genom nyetablering under den studerade tidsperioden (så kallade "greenfields"). Här utesluts alltså de utländska uppköp som skett under tidsperioden 1996-2009.

Anledningarna till att vi vill studera uppköp separat är flera. Gränsöverskridande uppköp (utländska direktinvesteringar) har blivit allt vanligare som metod för att genomföra direktinvesteringar. Det kan också vara så att utländska företag köper högkvalitativa inhemska företag: att utländska företag då betalar högre löner och har högre produktivitet än svenska företag skulle i så fall kunna ha sin förklaring i att utländska företag köper de bästa svenska företagen.

Som diskuterats i avsnitt 2.1, visar teoretisk forskning också att det finns skäl att tro att högkvalitativa svenska företag kommer att köpas upp av utländska multinationella företag. Forskningen kring gränsöverskridande uppköp visar emellertid också att synergier i allmänhet är nödvändiga för att uppköp skall vara lönsamma.

Ekvationen som studerar effekter av utländska uppköp ges av:

$$y_{jt} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Utländskt uppköp}_{jt} + X'_{jt}\beta + \vartheta_j + \theta_t + \varepsilon_{jt} \quad (2)$$

Denna ekvation har med en företagsspecifik effekt ( $\vartheta_j$ ), som gör att vi explicit kan studera effekten av ägarförändringar. I Ekvation (2) är variabeln *Utländskt uppköp* en variabel som är

lika med ett efter att ett svenskt företag köpts upp av ett utländskt företag och noll i övrigt (det vill säga *noll* när företaget är svenskägt).

I denna s.k. ”difference-in-differences”-ansats fungerar alltså alla företag som inte byter ägare under samma tidsperiod som kontrollgrupp. Identifikation av effekten av ett uppköp ( $\alpha_1$ ) kommer i från variation över tiden inom företag, men skillnaden mellan skattningarna kommer från skillnader i kontrollgrupper. Ekvation (2) kommer därigenom vara värdefull för att studera om synergier uppstår efter ägarbytet. Vi använder här tre olika specifikationer för att estimerar uppköpskvationen (2). Specifikation (iii) i tabellerna nedan använder alla företag. I Specifikation (iv) används endast de svenska företag som blir uppköpta.<sup>14</sup> Specifikation (v) använder slutligen alla svenska företag som någon gång under perioden blir uppköpta och alla svenskägda företag.

Specifikation (iv), som alltså enbart studerar svenska företag som blir uppköpta av utländska företag under den undersökta tidsperioden är den mest restriktiva uppköpsregressionen. Anledningen är att här kommer den skattade koefficienten för effekten av utländska uppköp ( $\alpha_1$ ) att visa den *genomsnittliga skillnaden mellan företaget som utlandsägt och svenskägt eller med andra ord den förändring som sker i ett svenskt företag efter ägarbytet*.<sup>15</sup>

Vi kan alltså med regressionsanalys kontrollera för branschspecifika och tidsspecifika faktorer men även för företagsspecifika faktorer, och därigenom isolera effekten av utländskt ägarskap. Det bör då noteras att vi ändå inte kan identifiera så kallade ”kausal effekter” av utländskt ägande. För att identifiera kausala effekter av utländskt ägande skulle vi i princip behöva slumpmässigt fördela ägarskap och sedan mäta effekterna. Detta låter sig inte göras. Man kan säga specifikation (2) kommer närmast en kausal effekt eftersom man jämför samma företag när det är svenskägt med när det är utlandsägt. Identifikationen kommer därmed från variation över tiden inom företag, dvs i vårt fall övergång från att företag är svenskägda till att de är utlandsägda. Men eftersom vi från teorin har visat att det ändå kan finnas en selektion i vilka företag som blir utlandsägda kan vi inte helt generalisera resultaten från uppköp. Här finns så kallade matchnings-metoder som potentiellt kan lösa detta problem, men för att

---

<sup>14</sup> Se Stevenson and Wolfers (2006) för en diskussion om denna metod.

<sup>15</sup> I nyare studier på effekter av uppköp och utländska direktinvesteringar som baseras på mikrodata så behandlas frågan om vilka företag som blir uppköpta på olika sätt. Utgångspunkten är oftast teorier som anger olika bestämningsfaktorer till uppköp (se t.ex. Conyon m.fl. (2002), Almeida (2007), Heyman m.fl. (2007) och Balsvik och Haller (2010) och referenser i dessa för genomgång av dessa teorier).

sådana skall fungera måste man på ett tillfredställande sätt kunna identifiera liknande svenska företag som blir uppköpta.<sup>16</sup> Av utrymmesskäl görs inte detta här men kommer att behandlas i framtida studier.

Ekvationerna (1) och (2) skattas alltså på fyra olika utfall: *förädlingsvärde per anställd* (som speglar företagets produktivitet), *antal anställda* (mätt i logaritm), *andel av de anställda som är högskoleutbildade* och företagets *genomsnittslön* (mätt i logaritm). Resultaten redovisas i Panel A-D i Tabell 18.<sup>17</sup>

**Tabell 18:** Utländskt ägande och utländska uppköp 1996-2009. Skattningar av ekvationerna (1) och (2).

Urval/Mått	Utländskt ägande: ekvation (1)		Utländska uppköp: ekvation (2)		
	(i): Alla företag	(ii): Utlandsägda och svenskägda under hela perioden	(iii): Alla företag	(iv): Endast uppköpta företag	(v): Uppköpta eller svenskägda hela perioden
<b>A. Förädlingsvärde per anställd</b>	0.080*** (0.005)	0.102*** (0.009)	0.027*** (0.007)	0.015*** (0.007)	0.029*** (0.007)
Observationer	191,384	158,565	191,891	30,111	175,326
R <sup>2</sup>	0.385	0.419	0.099	0.084	0.104
Antal företag			32,615	4,037	30,185
<b>B. Antal anställda (log)</b>	0.543*** (0.019)	0.625*** (0.030)	0.042*** (0.010)	0.031*** (0.010)	0.035*** (0.010)
Observationer	191,384	158,565	191,891	30,111	175,326
R <sup>2</sup>	0.111	0.102	0.072	0.073	0.080
Antal företag			32,615	4,037	30,185
<b>C. Andel högutbildade</b>	0.069*** (0.003)	0.093*** (0.005)	0.004** (0.001)	-0.002 (0.001)	0.004*** (0.001)
Observationer	191,384	158,565	191,891	30,111	175,326
R <sup>2</sup>	0.490	0.493	0.129	0.148	0.125
Antal företag			32,615	4,037	30,185
<b>D. Genomsnittslön (log)</b>	0.091*** (0.004)	0.111*** (0.006)	0.030*** (0.005)	0.034*** (0.006)	0.029*** (0.005)
Observationer	190,370	157,711	190,856	29,964	174,415
R <sup>2</sup>	0.317	0.302	0.161	0.175	0.159
Antal företag			32,493	4,032	30,077
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter	Ja	Ja			
Företagsfixa effekter			Ja	Ja	Ja

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parantes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1. Uppköp definieras genom att företag skall vara svenskägda år t och utlandsägda år t+1. Se avsnitt 3.2.2 ovan för detaljer.

<sup>16</sup> Se t.ex. Heyman m.fl. (2007; 2011) och Huttunen (2007) för analyser av utländska uppköp som använder matchnings-metoder.

<sup>17</sup> Av utrymmesskäl utelämnas kontrollvariablerna genomgående i samtliga regressionstabeller. Förädlingsvärde per anställd kontrollerar för kapital per anställd och andel högutbildade. Antal anställda kontrollerar för kapital per anställd och andel högutbildade. Andel högutbildade kontrollerar för kapital per anställd. Genomsnittslön kontrollerar för kapital per anställd, andel högutbildade, förädlingsvärde per anställd och antal anställda.

#### 4.1.1 Utländskt ägande

Låt oss först undersöka resultaten av utländskt ägande och genomsnittliga skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag.

##### *Produktivitet och sysselsättning*

I panel A i Tabell 18 redovisas produktivitetseffekter. Specifikation (i) visar att den genomsnittliga skillnaden i förädlingsvärde per anställd mellan utländska och svenska företag, när ekvation (1) skattas på samtliga företag är 80 000 kronor per anställd. När vi utesluter utländska uppköp i kolumn (ii) är motsvarande estimat något större, 102 000 kronor. Jämför vi den skattade genomsnittliga skillnaden med motsvarande värden i Tabell 8 (där vi inte kontrollerade för industriskillnader eller skillnader mellan tidsperioder) minskar alltså skillnaden i produktivitet mellan utländska och svenska företag något.

Ser vi sedan till antalet anställda i panel B visar specifikationerna (i) och (ii) att ett utlandsägt bolag i genomsnitt har runt 60 procent fler anställda än svenskägda bolag. Utan kontroll för industri- och tidseffekter fann vi i tabell 8 att utländska företag var mer än dubbelt så stora.

##### *Andel högskoleutbildade och genomsnittslön*

Studerar vi andel högskoleutbildade och genomsnittslön i panelerna C och D finner vi att andelen med högskoleexamen är runt 10 % högre i utlandsägda företag. Lönepremien för att arbeta i ett utländskt företag är ungefär 10 %. Som vi sett tidigare så är dessa skillnader mindre än när ingen hänsyn tas till industri- och tidseffekter. Tabell 18 visar alltså att även om vi finner att skillnaderna mellan svenska och utländska företag minskar när vi kontrollerar för industrispecifika och tidsspecifika faktorer, så kvarstår ändå betydande skillnader.

### 4.1.2 Utländska uppköp

Låt oss nu undersöka effekter av utländska uppköp av svenska företag.

#### *Produktivitet och sysselsättning*

Oavsett vilken av specifikationerna av ekvation (2) vi väljer i Tabell 18 ser vi att ett skift från svenskt till utländskt ägarskap är förknippad med en ökning av förädlingsvärdet som är betydligt mindre än när vi estimerar effekten av utländskt ägande i ekvation (1). När vi skattar på samtliga företag minskar produktivetspremien för utländska företag från 80 000 kronor till 27 000 kronor. För specifikation (iv), där kontrollgruppen består av uppköpta företag när de är svenskägda, är produktivetsökningen efter utländskt uppköp 15 000 kronor.<sup>18</sup>

När vi sedan studerar effekten på sysselsättningen när ett svenskt företag blir uppköpt av ett utländskt företag blir effekten igen väsentligt lägre och sysselsättningen ökar med runt 4 procent.

Att vi finner att den genomsnittliga skillnaden i produktivitet mellan utländska och svenska företag är större än den genomsnittliga ökningen av produktiviteten efter ett utländskt uppköp, indikerar att utländska ägare köper högproduktiva svenska bolag. Detta är konsistent med vad vi skulle förvänta oss från modeller över gränsöverskridande uppköp (för ett svenskt bolag med attraktiva tillgångar uppstår en budkonkurrens mellan utländska bolag som är till fördel för den svenska säljaren), något som beskrevs i Sektion 2.1. Men dessa modeller predicerar också att synergieffekter bör uppstå (eftersom ineffektiva uppköp inte tenderar att bli lönsamma). Konsistent med den senare observationen ser vi också en väsentlig produktivetsökning efter ett övertagande.

#### *Andel högskoleutbildade och genomsnittslön*

Tabell 18 visar att effekterna av ett utländskt uppköp på andelen högskoleutbildade är väldigt små. Vi finner dock att om företaget man jobbar i köps upp av ett utländskt företag ökar genomsnittslönen med ungefär 3 %. Att genomsnittslönen ökar är också en indikation på

---

<sup>18</sup> Dock är differensen mellan skattningarna i specifikation (iii) och (iv) ej signifikant skilda.



förekomst av synergieffekter eftersom företagets betalningsförmåga ökar. Mekanismen som sedan gör att den utländska ägare faktiskt höjer lönerna kan bero på att en del av den ökade produktiviteten beror på att anställda lär sig om företags produktionsmetoder. För att dessa metoder - eller teknologier - inte skall röjas för lokala konkurrenter måste den utländska arbetsgivaren höja lönen för att behålla de anställda.<sup>19</sup>

#### 4.1.3 Sammanfattning: homogena effekter

Låt oss sammanfatta våra resultat när vi studerar skillnader mellan svenskaägda och utlandsägda företag utan att beakta nationalitet på de utlandsägda företagen. Vi finner att:

- Utlandsägda företag har högre produktivitet, fler anställda, betalar högre löner och har högre andel högskoleutbildade än svenskägda företag.

Detta är konsistent med teorin för multinationella företag som betonar att för att kunna investera utomlands måste multinationella företag inneha företagsspecifika tillgångar. Med unika kunskaper eller teknologier kan dessa företag expandera utomlands trots de extra kostnader som detta medför.

- Utländska uppköp leder också i allmänhet till att produktivitet, löner, antal anställda, och i viss mån andelen högskoleutbildade ökar.

Detta är också konsistent med den teori för gränsöverskridande uppköp som diskuterades i Sektion 2.1 som visar att uppköp i genomsnitt bör leda till effektivitetsvinster efter ett övertagande, eftersom marknadsmekanismen tenderar att göra uppköp som leder till försämrad effektivitet i det uppköpta företaget olönsamma.

I nästa sektion undersöker vi om dessa genomsnittseffekter döljer skillnader mellan ägande och uppköp mellan olika ursprungsländer.

---

<sup>19</sup> Se t.ex. Fosfori m.fl. (2001). Se även Hakkala, Heyman och Sjöholm (2008) för en översikt av teorier som analyserar sambandet mellan uppköp och löner.

## 4.2 Utländskt ägande: Skillnader mellan ursprungsländer (heterogena effekter)

För att närmare undersöka vilken betydelse huvudkontorets geografiska hemvist har, estimerar vi om ekvation (1) (som visar effekten av utländskt ägande) och ekvation (2) (som visar effekten av utländska uppköp). Vi ersätter i detta avsnitt variabeln *Utländsk ägare* med nya variabler som anger nationaliteten för de nya utländska ägarna.

Vi vill nu se hur de tidigare skattade genomsnittliga effekterna av utlandsägande och utländska uppköp fördelas över tongivande länder. Vi undersöker återigen utfallet för produktivitet, antal anställda, andel högskoleutbildade och genomsnittslön.

### 4.2.1 Utländskt ägande

Vi börjar med att differentiera de genomsnittliga effekterna vi fann i ekvation (1) över olika länder.

#### *Produktivitet och sysselsättning*

Tabell 19 visar resultaten för produktivitet och sysselsättning. I kolumn (i) tolkas nu koefficienten för USA, 0,156, som att amerikanska företag har ett förädlingsvärde per anställd som är 156 000 kronor högre per anställd än svenskägda företag. Den genomsnittliga skillnaden mellan ett utlandsägt och ett svenskt företag som redovisades i Tabell 18 var 80 000 kronor. Amerikanska bolags produktivitet har alltså en produktivitet som är nästan dubbelt så hög som ett genomsnittligt utländskt företag.

**Tabell 19:** Utländskt ägande 1996-2009. Skattningar av ekvation (1) där variabeln *Utländskt ägande* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner.

Utländskt ägande	Förädlingsvärde per Anställd		Antal anställda (log)	
	(i): Alla företag	(ii): Utländsägda och svenskägda under hela perioden	(iii): Alla företag	(iv): Utländsägda och svenskägda under hela perioden
Japan	0.095** (0.038)	0.105*** (0.038)	0.315*** (0.098)	0.282** (0.120)
USA	0.156*** (0.015)	0.184*** (0.022)	0.588*** (0.041)	0.653*** (0.058)
Danmark	0.053*** (0.017)	0.091*** (0.031)	0.451*** (0.050)	0.548*** (0.081)
Storbritannien	0.066*** (0.015)	0.078*** (0.024)	0.625*** (0.055)	0.620*** (0.085)
Tyskland	0.060*** (0.014)	0.072*** (0.018)	0.514*** (0.053)	0.527*** (0.072)
Frankrike	0.072*** (0.020)	0.049* (0.027)	0.838*** (0.089)	0.950*** (0.148)
Norge	0.045*** (0.012)	0.087*** (0.021)	0.421*** (0.039)	0.575*** (0.073)
Nederländerna	0.087*** (0.015)	0.070** (0.030)	0.492*** (0.059)	0.537*** (0.102)
Luxemburg	0.118*** (0.036)	0.123** (0.061)	0.341*** (0.071)	0.363*** (0.140)
Finland	0.060*** (0.017)	0.053** (0.022)	0.695*** (0.054)	0.796*** (0.088)
Schweiz	0.101*** (0.022)	0.113*** (0.030)	0.647*** (0.072)	0.715*** (0.103)
Övriga utvecklade länder	0.052*** (0.019)	0.063*** (0.023)	0.310*** (0.057)	0.420*** (0.102)
Utvecklingsländer	0.021 (0.042)	0.139 (0.126)	0.434*** (0.109)	0.760*** (0.245)
Observationer	190,323	158,192	190,323	158,192
R <sup>2</sup>	0.386	0.421	0.112	0.102
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter	Ja	Ja	Ja	Ja
Företagsfixa effekter	Nej	Nej	Nej	Nej

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

Andra länder vars dotterbolag har hög produktivitet är Luxemburg, Schweiz och Japan. Företag med ägare i Luxemburg har ett förädlingsvärde som överstiger svenska företags produktivitet med 118 000 SEK. Motsvarande skattade resultat för företag med ägare i Schweiz är ett förädlingsvärde som överstiger svenska företags produktivitet med 107 000 kronor.<sup>20</sup> Precis som tidigare finner vi att företag med ägare i de nordiska länderna har lägre produktivitet – skillnaden i förädlingsvärde mellan nordiska och svenska företag är runt

<sup>20</sup> Dock är differensen mellan de skattade estimaten för Luxemburg, Schweiz och Japan ej statistiskt signifikant skilda från skattningarna i Tabell 18.

50 000 kronor. För företag med ägare i utvecklingsländer finner vi ingen statistiskt signifikant skillnad gentemot svenska företag. Kolumn (ii) som studerar ett urval där ägandet (svenskt eller utländskt) inte ändras ger likartade resultat.

Tabell 19 visar således att den bakom genomsnittliga skillnaden i förädlingsvärde per anställd mellan utländska och svenska företag vi fann i Tabell 18 döljer en stor heterogenitet mellan olika länder. Den genomsnittliga skillnaden mellan utländska och svenska företag tycks drivas av ett fåtal länder.

Studerar vi sedan antalet anställda i kolumnerna (iii) och (iv), finner vi att det land som har den största skillnaden mot svenskägda företag är Frankrike som i genomsnitt har 84 procent högre sysselsättning. De länder som har minst skillnad mot svenska företag är Japan, Luxemburg, Norge och Danmark. Skillnaden mellan utländska och svenska utländska företags genomsnittliga sysselsättning ökar något om man bara studerar företag som förblir utlandsägda eller svenskägda. Detta kan återigen indikera att utländska företag köper svenska företag med god sysselsättningsutveckling.

### ***Andel högskoleutbildade och genomsnittslön***

I Tabell 20 undersöker vi hur utländskt ägande påverkar andelen högskoleutbildade och genomsnittslön. När vi undersöker alla företag i kolumn (i) finner vi att skillnaden i andelen högskoleutbildade av arbetsstyrkan i amerikanska och svenska företag är 0,124. Amerikanska företag har alltså runt 12 procentenheter högre andel högskoleutbildade än svenska företag. På motsvarande sätt ser vi att japanska företag har drygt 11 procentenheter högre andel högskoleutbildade än svenska företag. Som jämförelse har vi från Tabell 10 ovan att den genomsnittliga andelen högskoleutbildade bland samtliga svenskägda företag för perioden 1996-2009 är lika med 0.23.

**Tabell 20:** Utländskt ägande 1996-2009. Skattningar av ekvation (1) där variabeln *Utländskt ägande* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner.

Utländskt ägande	Andel högtbildade		Genomsnittslön (logaritmerad)	
	Alla företag	Utländska och svenskägda under hela perioden	Alla företag	Utländska och svenskägda under hela perioden
Japan	0.114*** (0.021)	0.133*** (0.027)	0.150*** (0.018)	0.175*** (0.026)
USA	0.124*** (0.008)	0.146*** (0.012)	0.130*** (0.009)	0.146*** (0.011)
Danmark	0.025*** (0.008)	0.043*** (0.014)	0.051*** (0.009)	0.046*** (0.013)
Storbritannien	0.081*** (0.008)	0.100*** (0.014)	0.068*** (0.010)	0.071*** (0.015)
Tyskland	0.071*** (0.009)	0.094*** (0.013)	0.107*** (0.010)	0.127*** (0.013)
Frankrike	0.080*** (0.012)	0.061*** (0.018)	0.108*** (0.013)	0.141*** (0.022)
Norge	0.018*** (0.006)	0.038*** (0.010)	0.097*** (0.007)	0.123*** (0.011)
Nederländerna	0.072*** (0.008)	0.111*** (0.015)	0.062*** (0.012)	0.081*** (0.028)
Luxemburg	0.068*** (0.015)	0.139*** (0.037)	0.065*** (0.015)	0.133*** (0.031)
Finland	0.037*** (0.007)	0.034*** (0.012)	0.092*** (0.009)	0.093*** (0.015)
Schweiz	0.092*** (0.013)	0.105*** (0.018)	0.104*** (0.012)	0.136*** (0.016)
Övriga utvecklade länder	0.065*** (0.011)	0.074*** (0.017)	0.063*** (0.011)	0.085*** (0.018)
Utvecklingsländer	0.072*** (0.016)	0.145*** (0.035)	0.077*** (0.020)	0.051 (0.039)
Observationer	190,323	158,192	189,313	157,340
R <sup>2</sup>	0.494	0.495	0.318	0.303
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter	Ja	Ja	Ja	Ja
Företagsfixa effekter	Nej	Nej	Nej	Nej

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

Nordiska företag uppvisar minst skillnad mot svenska företag i linje med vad vi tidigare funnit. När urvalet består av företag vars utländska ägande inte förändras förstärks återigen effekterna något, men rangordningen av länder ändras inte.

När vi slutligen undersöker genomsnittslöner finner vi att japanska företag har den största skattade skillnaden gentemot svenska företag, följt av amerikanska företag. I specifikation (i), där alla företag undersöks, finner vi att lönerna i japanska företag är 15 procent högre än i svenska företag; motsvarande siffra för amerikanska företag är 13 procent. Den utländska ”lönepremien” är lägst i gruppen av företag med ägare från Danmark, Luxemburg, Nederländerna och Storbritannien. Lönepremien för att arbeta i ett danskt företag - även efter att man kontrollerar för skillnader mellan industrier och tidsperioder - är bara en tredjedel jämfört med att arbeta i ett amerikanskt eller japanskt företag. Det skall dock påpekas att en sådan jämförelse t.ex. inte tar hänsyn till personalens utbildningsnivå – vi har ju tidigare sett att svenska företag med japanska och amerikanska ägare har en högre andel högskoleutbildade.

En ytterligare aspekt gällande resultaten för löner i denna rapport är att de baseras på analys av genomsnittslöner på företagsnivå. Dessa tenderar att skatta löneeffekterna högre än motsvarande analyser på individnivå (se t.ex. Heyman m.fl. (2007)) och översikten av internationella studier i Hakkala m.fl. (2008)). Studier som baseras på detaljerade samkörda individ- och företagsdata gör det möjligt att jämföra anställdas löner istället för genomsnittslöner på företagsnivå. En utförligare studie som jämför på individnivå skulle här kunna vara önskvärd.<sup>21</sup>

#### 4.2.2 Utländska uppköp

##### *Produktivitet och sysselsättning*

Tabell 21 visar resultat för utländska uppköp uppdelat efter ägarhemvist. I vår mest restriktiva specifikation, som visar förändringar inom företag för de som blir uppköpta, ser vi att ett uppköp med åtföljande franskt ägarskap leder till den största produktivetsökningen, 56 000 kronor. Detta är en effekt som är mer än tre gånger så stor som den genomsnittliga effekten av ett utländskt uppköp. Andra ursprungsländer som också genererar stora ökning av förädlingsvärdet per anställd efter ett uppköp är Tyskland och Finland. Men det är också så att det finns ett flertal länder vars uppköp inte medför någon statistiskt signifikant

---

<sup>21</sup> I Heyman m.fl. (2007) analyseras utlandsägande, utländska direktinvesteringar och löner med hjälp av detaljerade data på individnivå. Studien omfattar åren 1996-2000. I en specifikation med detaljerad kontroll för individuella och företagspecifika egenskaper estimeras löneeffekten för utländska företag till 2 procent på individnivå. Dessa 2 procent kan jämföras med 11 procent vid motsvarande specifikation på företagsnivå.

produktivitetens ökning alls. Hit hör Japan, Storbritannien, Danmark, Norge, Nederländerna, Luxemburg och Schweiz. Något förvånande så finner vi ingen signifikant effekt på produktiviteten efter ett amerikanskt uppköp när vi bara studerar företag som köps upp i kolumn 2. I de övriga specifikationerna gällande amerikanska uppköp, som är statistiskt signifikanta, ligger effekten mer eller mindre i linje med genomsnittet för utländska företag.

Ser vi till vad som händer med sysselsättningen när ett svenskt företag blir uppköpt finner vi däremot att sysselsättningen ökar med runt 7 procent om det svenska företaget får amerikanska eller brittiska ägare. Detta är drygt en dubbelt så stor sysselsättningsökning som ett genomsnittligt utländskt uppköp medför (se Tabell 18 för genomsnittseffekter).<sup>22</sup> Den kraftiga sysselsättningsökningen kan sättas i samband med att amerikanska och brittiska uppköp har en svagare effekt på förädlingsvärdet per anställd. Vi ser också att franska uppköp inte ökar sysselsättningen, vilket skulle kunna förklara den kraftigare ökningen av produktiviteten i franska uppköp. Å andra sidan framgår det från Tabell 21 att tyska och finska företag efter ett uppköp ökar både produktivitet och sysselsättning. Vi noterar slutligen att när svenska företag köps av företag med ägare från Japan, Norge, Nederländerna, Luxemburg och Schweiz så ökar varken produktiviteten eller sysselsättningen.

---

<sup>22</sup> Dock ej statistiskt säkerställd skillnad.

**Tabell 21:** Utländskt uppköp 1996-2009. Skattningar av ekvation (2) där variabeln *Utländskt uppköp* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner.

Utländska uppköp	Förädlingsvärde per anställd			Antal anställda (log)		
	Alla företag	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller svenskägda hela perioden	Alla företag	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller svenskägda hela perioden
Japan	0.050 (0.047)	0.033 (0.047)	0.051 (0.047)	0.015 (0.058)	-0.004 (0.059)	0.009 (0.058)
USA	0.038* (0.022)	0.027 (0.022)	0.038* (0.022)	0.084*** (0.027)	0.071** (0.028)	0.080*** (0.027)
Danmark	-0.006 (0.015)	-0.015 (0.016)	-0.006 (0.015)	0.056*** (0.022)	0.046** (0.022)	0.052** (0.022)
Storbritannien	-0.023 (0.015)	-0.034** (0.016)	-0.023 (0.015)	0.083*** (0.028)	0.071** (0.028)	0.079*** (0.028)
Tyskland	0.051*** (0.017)	0.039** (0.018)	0.052*** (0.017)	0.070** (0.032)	0.053* (0.032)	0.066** (0.032)
Frankrike	0.070** (0.028)	0.056** (0.028)	0.070** (0.028)	0.063 (0.051)	0.051 (0.051)	0.058 (0.051)
Norge	0.009 (0.016)	-0.003 (0.016)	0.010 (0.016)	0.013 (0.028)	0.001 (0.027)	0.009 (0.028)
Nederländerna	0.010 (0.016)	0.001 (0.016)	0.011 (0.016)	0.039 (0.026)	0.028 (0.026)	0.036 (0.026)
Luxemburg	-0.012 (0.028)	-0.024 (0.029)	-0.011 (0.028)	0.017 (0.030)	0.006 (0.030)	0.012 (0.030)
Finland	0.061** (0.026)	0.048* (0.026)	0.062** (0.026)	0.073** (0.033)	0.058* (0.032)	0.069** (0.033)
Schweiz	0.004 (0.054)	-0.008 (0.053)	0.004 (0.054)	0.007 (0.040)	-0.006 (0.041)	0.003 (0.040)
Observationer	188,441	28,201	173,416	188,441	28,201	173,416
R <sup>2</sup>	0.098	0.076	0.103	0.074	0.078	0.081
Antal företag	32,403	3,971	30,119	32,403	3,971	30,119
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter						
Företagsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parantes, \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$ . Uppköp definieras genom att företag skall vara svenskägda år  $t$  och utlandsäga år  $t+1$ . Se avsnitt 3.2.2 ovan för detaljer. Observationer som går från utlandsägt till annat icke-svenskt land exkluderas. Även uppköp av svenska företag av andra än ovanstående länder exkluderas.

### ***Andel högskoleutbildade och genomsnittslön***

När vi undersöker hur kompositionen av anställda förändras i samband med ett uppköp, mätt som andelen högskoleutbildade, finner vi väsentligen inga effekter (se Tabell 22). Detta var även fallet när vi studerade genomsnittseffekter, dvs inte studerade specifika nationaliteter, resultat som presenterades i Tabell 18.



Går vi vidare till effekten på genomsnittslöner, finner vi att amerikanska uppköp av svenska företag leder till den i särklass största lönepremien. I vår huvudspecifikation, som igen enbart studerar uppköpta företag, ökar genomsnittslönen med 8 procent efter ett amerikanskt uppköp. Om tyska företag genomför ett uppköp blir den genomsnittliga lönepremien ungefär fem procent. Danska företag och holländska företag leder till en genomsnittlig löneökning i det uppköpta företaget på runt tre procent. För övriga länder finner vi inga effekter.

**Tabell 22:** Utländskt uppköp 1996-2009. Skattningar av ekvation (2) där variabeln *Utländskt uppköp* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner.

Utländska uppköp	Andel högutbildade			Genomsnittslön (log)		
	Alla företag	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller svenskägda hela perioden	Alla företag	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller svenskägda hela perioden
Japan	0.015 (0.016)	0.011 (0.016)	0.015 (0.016)	0.019 (0.048)	0.015 (0.048)	0.019 (0.048)
USA	0.003 (0.004)	-0.000 (0.004)	0.003 (0.004)	0.084*** (0.023)	0.081*** (0.023)	0.084*** (0.023)
Danmark	0.006* (0.004)	0.004 (0.004)	0.007* (0.004)	0.040*** (0.011)	0.037*** (0.012)	0.040*** (0.011)
Storbritannien	-0.005 (0.004)	-0.008* (0.004)	-0.004 (0.004)	0.040* (0.022)	0.038* (0.022)	0.041* (0.022)
Tyskland	0.000 (0.005)	-0.003 (0.005)	0.000 (0.005)	0.058*** (0.022)	0.055** (0.023)	0.057** (0.022)
Frankrike	0.013** (0.006)	0.009 (0.006)	0.013** (0.006)	0.027* (0.015)	0.024 (0.015)	0.027* (0.015)
Norge	0.002 (0.004)	-0.002 (0.004)	0.003 (0.004)	0.017 (0.010)	0.015 (0.011)	0.017 (0.010)
Nederländerna	0.004 (0.004)	0.001 (0.004)	0.004 (0.004)	0.028** (0.012)	0.025** (0.013)	0.028** (0.012)
Luxemburg	-0.003 (0.005)	-0.008 (0.005)	-0.003 (0.005)	0.014 (0.015)	0.013 (0.015)	0.014 (0.015)
Finland	0.005 (0.005)	0.002 (0.005)	0.006 (0.005)	0.013 (0.014)	0.010 (0.014)	0.013 (0.014)
Schweiz	0.009 (0.008)	0.006 (0.008)	0.009 (0.008)	0.031 (0.023)	0.027 (0.022)	0.031 (0.023)
Observationer	188,441	28,201	173,416	187,428	28,062	172,513
R <sup>2</sup>	0.128	0.148	0.125	0.160	0.174	0.159
Antal företag	32,403	3,971	30,119	32,281	3,965	30,010
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter						
Företagsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parantes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1. Uppköp definieras genom att företag skall vara svenskägda år t och utlandsäga år t+1. Se avsnitt 3.2.2 ovan för detaljer. Observationer som går från utlandsägt till annat icke-svenskt land exkluderas. Även uppköp av svenska företag av andra än ovanstående länder exkluderas.

#### 4.2.3 Sammanfattning: heterogena effekter

- De genomsnittliga skillnader vi tidigare funnit mellan utländska och svenska företag vad gäller produktivitet, antal anställda, genomsnittslön och andel högskoleutbildade, döljer en betydande heterogenitet bland ursprungsländer.
- När vi kontrollerar för industri- och tidseffekter, som kan ha betydelse för observerbara skillnader mellan ägare från olika länder, finner vi att effekterna av utlandsägande drivs av några enskilda länder. Detta gäller även när utländska uppköp undersöks.
- Amerikanska dotterbolag har den i särklass högsta produktiviteten, mätt i termer av förädlingsvärde per anställd. Amerikanska företag har också har högst andel högskoleutbildade, tätt följda av japanska företag. Genomsnittslönerna är i högst i japanska och amerikanska företag. Franska företag har högst genomsnittlig sysselsättning.
- Ser vi till effekterna av utländska uppköp, där vi kan kontrollera för den ursprungliga kvaliteten i det uppköpta svenska företaget, finner vi att franska och finska företag leder till de största ökningarna av produktiviteten efter uppköpet. När vi studerar sysselsättningseffekter finner vi att amerikanska och brittiska uppköp genererar de största ökningarna av sysselsättningen efter ett uppköp. Amerikanska uppköp leder också till den i särklass största ökningen av genomsnittlönen.

#### 4.3 Svenska multinationella företag

Vi har hittills inte gjort någon ingående analys beträffande skillnader mellan svenska icke-multinationella företag och svenska multinationella företag. Sverige är emellertid ett land som har många multinationella företag med en betydande sysselsättning både i Sverige och utomlands.

Ur ett teoretiskt perspektiv finns det inte något generellt skäl att tro att svenska multinationella företag bör vara annorlunda än multinationella företag från andra länder. Skillnader mellan svenska multinationella företag och utländska multinationella företag kan uppstå om det finns skillnader i hemlandsbetingelser i termer av graden av konkurrens eller institutioner som överförs på dotterbolagen. Men de svenska multinationella företagen kommer att skilja sig från inhemska företag. Detta är viktigt att ta hänsyn till vid en analys av

effekter av utlandsägande på utfall som produktivitet, löner och sysselsättning. Vi bör alltså även när vi jämför utländska och svenska företag med regressionsanalys, differentiera mellan å ena sidan skillnaden mellan utlandsägda företag och svenska lokala företag, och å andra sidan skillnaden mellan utlandsägda företag och svenska multinationella företag.<sup>23</sup>

I detta avsnitt kommer vi att undersöka vilken roll svenska multinationella företag har för våra resultat. Vi estimerar återigen ekvationerna (1) och (2) och särskiljer mellan olika ursprungsländer. Skillnaden är nu att kontrollgruppen kommer antingen vara svenska multinationella företag (svenska företag med dotterbolag utanför Sverige) eller lokala svenska företag (svenska företag utan dotterbolag utanför Sverige). Vi kommer med denna ansats att jämföra den ”svenska” delen av ett svenskt multinationellt med ett utländsk multinationellt företags dotterbolag i Sverige. Våra estimat kommer då att fånga skillnader mellan svenska och utländska multinationella företag som bottnar i en ”huvudkontorseffekt”.

#### 4.3.1 Utländskt ägande

Tabell 23 visar den genomsnittliga skillnaden mellan utländska och svenska multinationella företag (inom en viss industri och en viss tidpunkt). Liksom tidigare undersöker vi förädlingsvärde per anställd, antal anställda, andel högutbildade och genomsnittslön. Vi finner nu att de svenska enheterna av svenska multinationella företag i allmänhet har signifikant högre produktivitet och högre andel högskoleutbildade än utlandsägda dotterbolag, med ett undantag - dotterbolag till amerikanska företags har högre produktivitet än svenska multinationella företag. Dessa resultat skiljer sig därmed kraftigt åt från de vi fann i Tabell 16 där vi inte tog hänsyn till förekomst av multinationellitet hos jämförelsegruppen av svenska företag (med undantag av resultat för amerikanska företag).

Ser vi till antalet anställda finner vi att de utländska företagen är mindre än de svenska multinationella företagen, andelen högskoleutbildade är i allmänhet också lägre i de utländska dotterbolagen. Undantaget är amerikanska dotterbolag som har högre andel högskoleutbildade och högre genomsnittslön är svenska multinationella företag. När det gäller löner har utländska företag i flera fall högre genomsnittslöner. Japanska multinationella har en lönepremie i Sverige på nästan sju procent jämfört med svenska multinationella företag.

---

<sup>23</sup> Denna åtskillnad mellan inhemska lokala företag och inhemska multinationella företag görs endast i ett fåtal av de internationella studier som om utlandsägande och löner som redovisas i Hakkala m.fl. (2008).

Danska företag avviker genom att vara de enda företag där vi i genomsnitt finner lägre genomsnittslöner jämfört med svenska multinationella företag.

I Tabell 24 estimerar vi om ekvation (1) med svenska lokala företag som kontrollgrupp. En jämförelse mellan denna tabell och Tabell 23 visar på skillnader mellan svenska lokala företag och svenska multinationella företag. Vi ser direkt att våra tidigare resultat till stor del drivs av jämförelsen mellan utländska och svenska lokala företag.

#### **4.3.2. Utländskt uppköp**

När vi slutligen undersöker effekten av utländska uppköp av svenska multinationella företag i Tabell 25 finner vi små effekter. För vår huvudspecifikation, som endast studerar uppköpta företag, finner vi att nederländska uppköp ökar produktiviteten, medan japanska uppköp minskar den kraftigt. Franska uppköp av svenska multinationella företag ökar signifikant genomsnittslönerna. Tabell 26 visar som förväntat att våra uppköpeffekter kommer från utländska uppköp av lokala svenska företag.

**Tabell 23:** Utländskt ägande 1996-2009. Skattningar av ekvation (1) där variabeln *Utlandsägd* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner.

Referensgrupp: svenska multinationella företag.

Utländskt ägande	Förädlingsvärde per anställd		Antal anställda (log)		Andel högutbildade		Genomsnittslön (log)	
	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden
Japan	-0.025 (0.039)	-0.110** (0.051)	-0.595*** (0.099)	-1.565*** (0.158)	0.026 (0.021)	-0.019 (0.026)	0.068*** (0.018)	0.050* (0.030)
USA	0.041** (0.017)	-0.024 (0.040)	-0.350*** (0.048)	-1.217*** (0.120)	0.052*** (0.008)	0.024 (0.015)	0.048*** (0.009)	0.021 (0.017)
Danmark	-0.033* (0.019)	-0.070 (0.046)	-0.588*** (0.054)	-1.438*** (0.127)	-0.053*** (0.009)	-0.090*** (0.019)	-0.036*** (0.010)	-0.076*** (0.020)
Storbritannien	-0.035** (0.018)	-0.104** (0.041)	-0.372*** (0.059)	-1.312*** (0.129)	0.008 (0.009)	-0.017 (0.017)	-0.019* (0.010)	-0.051** (0.020)
Tyskland	-0.045*** (0.016)	-0.124*** (0.039)	-0.494*** (0.058)	-1.391*** (0.127)	-0.009 (0.009)	-0.049*** (0.017)	0.031*** (0.010)	0.009 (0.020)
Frankrike	-0.028 (0.021)	-0.130*** (0.043)	-0.166* (0.088)	-1.063*** (0.174)	0.003 (0.012)	-0.054*** (0.020)	0.025* (0.013)	0.013 (0.024)
Norge	-0.042*** (0.015)	-0.086** (0.038)	-0.685*** (0.048)	-1.575*** (0.128)	-0.047*** (0.007)	-0.073*** (0.015)	0.003 (0.008)	-0.006 (0.018)
Nederländerna	-0.008 (0.017)	-0.120*** (0.045)	-0.543*** (0.065)	-1.408*** (0.145)	-0.001 (0.009)	-0.012 (0.019)	-0.019 (0.013)	-0.045 (0.029)
Luxemburg	0.007 (0.034)	-0.065 (0.074)	-0.689*** (0.077)	-1.599*** (0.171)	-0.006 (0.015)	0.022 (0.037)	-0.026* (0.014)	-0.010 (0.031)
Finland	-0.038** (0.018)	-0.117*** (0.036)	-0.397*** (0.058)	-1.288*** (0.134)	-0.026*** (0.008)	-0.071*** (0.016)	0.023*** (0.009)	-0.001 (0.019)
Schweiz	0.003 (0.023)	-0.070 (0.044)	-0.360*** (0.075)	-1.267*** (0.138)	0.021* (0.013)	-0.017 (0.020)	0.029** (0.013)	0.022 (0.022)
Övriga utvecklade länder	-0.048** (0.020)	-0.123*** (0.040)	-0.703*** (0.062)	-1.544*** (0.138)	-0.006 (0.011)	-0.046** (0.018)	-0.018 (0.011)	-0.032 (0.021)
Utvecklingsländer	-0.116** (0.046)	-0.097 (0.133)	-0.561*** (0.114)	-1.033*** (0.274)	0.001 (0.016)	0.028 (0.037)	-0.012 (0.020)	-0.064 (0.042)
Observationer	40,354	14,535	40,354	14,535	40,354	14,535	40,126	14,426
R <sup>2</sup>	0.231	0.216	0.179	0.293	0.464	0.408	0.425	0.434
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Företagsfixa effekter	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

**Tabell 24:** Utländskt ägande 1996-2009. Skattningar av ekvation (1) där variabeln *Utlandsägd* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner.

Refensgrupp: svenska lokala företag

Utländskt ägande	Förädlingsvärde per anställd		Antal anställda (log)		Andel högutbildade		Genomsnittslön (log)	
	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden	Alla företag	Utl. och sv.ägda under hela perioden
Japan	0.109*** (0.038)	0.133*** (0.038)	0.436*** (0.099)	0.496*** (0.122)	0.121*** (0.021)	0.150*** (0.026)	0.159*** (0.018)	0.192*** (0.026)
USA	0.171*** (0.015)	0.212*** (0.022)	0.726*** (0.041)	0.892*** (0.058)	0.132*** (0.008)	0.164*** (0.012)	0.141*** (0.009)	0.165*** (0.012)
Danmark	0.064*** (0.017)	0.112*** (0.031)	0.544*** (0.049)	0.729*** (0.079)	0.030*** (0.008)	0.057*** (0.014)	0.060*** (0.009)	0.063*** (0.013)
Storbritannien	0.080*** (0.015)	0.102*** (0.024)	0.746*** (0.055)	0.844*** (0.084)	0.087*** (0.008)	0.116*** (0.014)	0.079*** (0.010)	0.094*** (0.016)
Tyskland	0.073*** (0.014)	0.097*** (0.018)	0.629*** (0.052)	0.741*** (0.072)	0.077*** (0.009)	0.110*** (0.013)	0.117*** (0.010)	0.148*** (0.013)
Frankrike	0.084*** (0.020)	0.074*** (0.027)	0.953*** (0.089)	1.164*** (0.147)	0.086*** (0.012)	0.078*** (0.018)	0.120*** (0.013)	0.166*** (0.022)
Norge	0.055*** (0.012)	0.106*** (0.021)	0.516*** (0.040)	0.765*** (0.075)	0.024*** (0.006)	0.051*** (0.010)	0.106*** (0.007)	0.139*** (0.012)
Nederländerna	0.100*** (0.015)	0.095*** (0.030)	0.611*** (0.059)	0.763*** (0.102)	0.078*** (0.008)	0.128*** (0.015)	0.072*** (0.012)	0.103*** (0.028)
Luxemburg	0.131*** (0.037)	0.148** (0.061)	0.443*** (0.071)	0.559*** (0.142)	0.074*** (0.015)	0.153*** (0.037)	0.073*** (0.015)	0.151*** (0.032)
Finland	0.075*** (0.018)	0.081*** (0.023)	0.845*** (0.054)	1.076*** (0.090)	0.044*** (0.007)	0.051*** (0.012)	0.103*** (0.009)	0.116*** (0.016)
Schweiz	0.114*** (0.022)	0.139*** (0.030)	0.781*** (0.073)	0.938*** (0.104)	0.098*** (0.013)	0.121*** (0.018)	0.115*** (0.012)	0.156*** (0.016)
Övriga utvecklade länder	0.067*** (0.019)	0.091*** (0.023)	0.455*** (0.058)	0.667*** (0.105)	0.073*** (0.011)	0.089*** (0.017)	0.073*** (0.011)	0.104*** (0.018)
Utvecklingsländer	0.036 (0.042)	0.176 (0.124)	0.561*** (0.110)	0.999*** (0.245)	0.079*** (0.016)	0.161*** (0.035)	0.087*** (0.020)	0.073* (0.041)
Observationer	179,991	136,922	179,991	136,922	179,991	136,922	179,006	136,146
R <sup>2</sup>	0.401	0.469	0.127	0.141	0.494	0.494	0.312	0.297
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Företagsfixa effekter	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parentes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

**Tabell 25:** Utländskt uppköp 1996-2009. Skattningar av ekvation (2) där variabeln *Utländskt uppköp* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner  
Referensgrupp: multinationella svenska företag.

Utländska uppköp	Förädlingsvärde per anställd		Antal anställda (log.)		Andel högutbildade		Genomsnittslön (log.)	
	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag
Japan	-0.105** (0.051)	-0.117** (0.054)	0.118 (0.160)	0.125 (0.162)	0.037 (0.044)	0.040 (0.044)	0.041 (0.038)	0.042 (0.039)
USA	-0.011 (0.029)	-0.017 (0.029)	0.056 (0.057)	0.058 (0.057)	0.005 (0.008)	0.007 (0.008)	0.018 (0.024)	0.018 (0.024)
Danmark	-0.008 (0.027)	-0.015 (0.028)	0.010 (0.051)	0.013 (0.051)	0.012 (0.010)	0.013 (0.009)	0.016 (0.019)	0.017 (0.019)
Storbritannien	-0.047 (0.042)	-0.051 (0.042)	0.054 (0.073)	0.057 (0.074)	-0.005 (0.009)	-0.003 (0.009)	0.064 (0.060)	0.065 (0.059)
Tyskland	0.056 (0.038)	0.053 (0.039)	0.047 (0.075)	0.048 (0.075)	-0.009 (0.008)	-0.007 (0.008)	-0.050 (0.043)	-0.051 (0.044)
Frankrike	0.057 (0.060)	0.054 (0.062)	-0.118 (0.088)	-0.112 (0.088)	-0.015 (0.015)	-0.013 (0.015)	0.065** (0.032)	0.065** (0.032)
Norge	0.060 (0.060)	0.055 (0.061)	-0.022 (0.089)	-0.017 (0.089)	-0.001 (0.010)	0.002 (0.010)	0.020 (0.023)	0.020 (0.023)
Nederländerna	0.058* (0.030)	0.054* (0.030)	0.016 (0.054)	0.019 (0.054)	0.005 (0.007)	0.006 (0.007)	0.019 (0.012)	0.019 (0.012)
Luxemburg	-0.055 (0.035)	-0.059* (0.035)	0.028 (0.076)	0.034 (0.076)	-0.000 (0.011)	0.002 (0.011)	0.005 (0.018)	0.005 (0.018)
Finland	0.043 (0.044)	0.038 (0.044)	0.080 (0.053)	0.083 (0.054)	0.013** (0.006)	0.015** (0.006)	-0.006 (0.015)	-0.006 (0.015)
Schweiz	0.083 (0.161)	0.077 (0.161)	0.088 (0.077)	0.089 (0.077)	-0.000 (0.007)	0.002 (0.007)	-0.027 (0.030)	-0.027 (0.030)
Observationer	6,965	5,812	6,965	5,812	6,965	5,812	6,936	5,786
R <sup>2</sup>	0.049	0.049	0.043	0.046	0.266	0.248	0.247	0.228
Antal företag	758	542	758	542	758	542	756	542
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter								
Företagsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parantes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1. Uppköp definieras genom att företag skall vara svenskägda år t och utlandsäga år t+1. Se avsnitt 3.2.2 ovan för detaljer. Observationer som går från utlandsägt till annat icke-svenskt land exkluderas. Även uppköp av svenska företag av andra än ovanstående länder exkluderas.

**Tabell 26:** Utländskt uppköp 1996-2009. Skattningar av ekvation (2) där variabeln *Utländskt uppköp* är uppdelad i utvalda ursprungsländer och regioner. Referensgrupp: svenska lokala företag.

Utländska uppköp	Förädlingsvärde per anställd		Antal anställda (log.)		Andel högutbildade		Genomsnittslön (log.)	
	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag	Uppköpta eller sv.ägda hela perioden	Endast uppköpta företag
Japan	0.093 (0.059)	0.079 (0.058)	0.020 (0.067)	-0.038 (0.068)	0.012 (0.016)	0.007 (0.017)	0.008 (0.063)	0.009 (0.062)
USA	0.071*** (0.025)	0.063** (0.025)	0.131*** (0.030)	0.087*** (0.031)	0.004 (0.005)	-0.001 (0.005)	0.094*** (0.029)	0.092*** (0.028)
Danmark	0.008 (0.014)	0.000 (0.015)	0.072*** (0.024)	0.039 (0.024)	0.005 (0.004)	0.002 (0.004)	0.040*** (0.013)	0.038*** (0.013)
Storbritannien	-0.015 (0.015)	-0.024 (0.016)	0.118*** (0.029)	0.084*** (0.028)	-0.008* (0.004)	-0.013*** (0.005)	0.031 (0.023)	0.029 (0.024)
Tyskland	0.050*** (0.019)	0.039** (0.020)	0.077** (0.035)	0.032 (0.035)	0.004 (0.006)	-0.000 (0.006)	0.068*** (0.018)	0.066*** (0.019)
Frankrike	0.075** (0.035)	0.065* (0.035)	0.166*** (0.062)	0.118* (0.061)	0.017** (0.007)	0.011 (0.007)	0.011 (0.017)	0.007 (0.018)
Norge	-0.001 (0.013)	-0.009 (0.014)	0.057** (0.026)	0.018 (0.026)	0.003 (0.004)	-0.003 (0.004)	0.024** (0.011)	0.022* (0.011)
Nederländerna	-0.011 (0.018)	-0.018 (0.018)	0.052** (0.022)	0.018 (0.023)	0.002 (0.005)	-0.002 (0.005)	0.032** (0.016)	0.030* (0.016)
Luxemburg	-0.004 (0.036)	-0.013 (0.036)	0.052* (0.031)	0.016 (0.031)	-0.006 (0.005)	-0.012** (0.005)	0.017 (0.019)	0.018 (0.019)
Finland	0.051* (0.027)	0.041 (0.026)	0.099*** (0.038)	0.056 (0.037)	0.002 (0.006)	-0.002 (0.006)	0.025 (0.020)	0.023 (0.019)
Schweiz	-0.040 (0.027)	-0.049* (0.027)	-0.016 (0.048)	-0.054 (0.049)	0.014 (0.012)	0.009 (0.012)	0.057* (0.030)	0.053* (0.028)
Observationer	140,879	16,952	140,879	16,952	140,879	16,952	140,094	16,856
R <sup>2</sup>	0.123	0.105	0.095	0.126	0.113	0.141	0.160	0.181
Antal företag	26,169	2,038	26,169	2,038	26,169	2,038	26,063	2,035
Årsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Industrieffekter								
Företagsfixa effekter	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Notera: Klustrade standardfel på företagsnivå inom parantes, \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1. Uppköp definieras genom att företag skall vara svenskägda år t och utlandsäga år t+1. Se avsnitt 3.2.2 ovan för detaljer. Observationer som går från utlandsägt till annat icke-svenskt land exkluderas. Även uppköp av svenska företag av andra än ovanstående länder exkluderas.



#### 4.3.3. Sammanfattning: utländska multinationella och svenska multinationella företag

- Om kontrollgruppen när vi jämför utländska och svenska företag utgörs av de svenska delarana av svenska multinationella företag ändras våra tidigare resultat angående effekten av utlandsägande och utländska uppköp. Våra tidigare resultat drivs av skillnader mellan utländska företag och svenska lokala företag.
- Svenska multinationella företag har i allmänhet statistiskt signifikant högre produktivitet än utlandsägda företag. Undantaget är dotterbolag till amerikanska företag som har högre produktivitet och högre andel högskoleutbildade än de svenska enheterna av de svenska multinationella företagen.
- Multinationella företag från ett flertal länder – Japan, USA, Tyskland, Finland och Schweiz – har högre genomsnittlöner än svenska multinationella företag.
- När vi studerar effekterna av utländska uppköp av svenska multinationella företag finns nästan inga effekter på förädlingsvärde, sysselsättning, genomsnittslön och andel högskoleutbildade. De effekter vi tidigare redovisat kommer från utländska uppköp av lokala svenska företag.

Dessa resultat kan ses som konsistenta med teorin för multinationella företag. Från teoridiskussionen i Sektion 2, visar modeller för utländska uppköp att synergier bör uppstå om lokala svenska företag blir uppköpta. Dessa synergier genereras när det svenska företags teknologi eller produkter används eller omsätts i ett multinationellt företags internationella försäljnings- och produktionsnätverk. Att vi ser små eller inga effekter av utländska uppköp av svenska multinationella företag är också naturligt. Både svenska och utländska multinationella företag kan tänkas ha befintliga internationella försäljnings- och produktionsnätverk vilket möjligen begränsar möjligheter till synergier.

## 5. Sammanfattning och slutsatser

Utländska direktinvesteringar står för en stor del av den alltmer globalt sammanflätade världsekonomin. Detta har även haft återverkningar för Sverige. Svenska multinationella företag har under årtionden haft en betydande utlandsverksamhet och under de senaste decennierna har inflödet av utländska direktinvesteringar ökat markant. Detta innebär att allt fler företag är utlandsägda och att allt fler anställda arbetar i utlandsägda företag. Enligt Tillväxtanalys (2011) fanns det drygt 13 500 utlandsägda företag med 590 000 anställda i Sverige år 2010. Detta kan jämföras med motsvarande siffror år 2000 då det fanns 5 500 företag som sysselsatte ca 450 000 personer.

I den här studien har vi undersökt vilken roll utländska ägare spelar för svenska företags sysselsättning, genomsnittslöner, andel universitetsutbildade och produktivitet. Ur samhällsekonomisk synvinkel är ett grundläggande mål att knappa resurser ska användas effektivt. Dessa utfallsvariabler kan då tänkas spegla hur väl utländska ägare sköter sina företag.

I ett första steg finner vi att utländska företag i genomsnitt har högre produktivitet, en högre genomsnittslön, fler sysselsätta och en högre andel universitetsutbildade än svenskägda företag. Dessa genomsnittsskillnader mellan utländska och svenska företag döljer dock en betydande heterogenitet mellan olika ursprungsländer. När vi tar hänsyn till skillnader mellan industrier och tidsperioder, finner vi att utländska dotterbolag med amerikanska ägare i genomsnitt har högst produktivitet och högst andel högskoleutbildade. Genomsnittslönen är också högst i amerikanska och japanska företag, medan franska företag har högst sysselsättning.

Vi undersöker också hur dessa utfallsvariabler förändras när ett svenskt företag blir uppköpt av ett utländskt företag. Skälet till detta är att gränsöverskridande uppköp blivit en allt vanligare form av direktinvestering. Här kan vi också - genom att studera förändringen av det uppköpta svenska företaget när det går från svenskt till utländsk ägande - bättre isolera de effekter som uppstår när företaget får utländska ägare.

Våra resultat indikerar att franska och finska företag leder till de största produktivitetsökningarna efter ett uppköp. Amerikanska uppköp leder till den största ökningen av genomsnittslöner och sysselsättning. Andelen universitetsutbildade påverkas påfallande lite av utländska uppköp.

Att vi finner att utländska företag är mer produktiva och betalar högre löner är i linje med tidigare studier. Från den teoretiska litteraturen förklaras detta bl.a. med det att finns extra kostnader förknippade med utländska investeringar och att endast de mest produktiva företagen har råd med dessa. Att produktivitet och löner också kan öka efter ett utländskt uppköp är konsistent med att synergier tenderar att uppstå vid uppköp.

De effektivitetsförbättringar vi dokumenterar kommer huvudsakligen från en jämförelse mellan lokala svenska företag och utländska företag och mindre från jämförelser mellan utländska och svenska multinationella företag. Ett undantag är dock amerikanska dotterföretag som har högre produktivitet och betalar högre löner än de svenska delarna av de svenska multinationella företagen. Att amerikanska dotterbolag sticker ut överensstämmer också med de få andra studier som gjorts för att undersöka vilken roll huvudkontorets hemvist spelar för sysselsättning och produktivitet i utlandsägda företag.<sup>24</sup>

Att svenska multinationella företag står sig väl och till och med i vissa fall överglänsar multinationella företag från andra länder skall inte ses som att Sverige inte bör vara öppet för direktinvesteringar. Genom Sveriges begränsade storlek i världen blir flödet av nya innovativa företag som har potential att investera innanför och utanför Sverige begränsat. Investeringar av utländska företag är viktiga för att säkerställa sysselsättning, löneutveckling och näringslivsutveckling i en allt mer globaliserad värld.

---

<sup>24</sup> Se Fortanier och Moons (2011) och Conyon (2002).

## Referenser

Almeida, R. (2007) "The Labour Market Effects of Foreign Owned Firms", *Journal of International Economics*, Vol. 72, No. 1, s. 1-21.

Adams, L., P. Régibeau och K. Rockett (2012) "Incentives to Create Jobs: Regional Subsidies, National Trade Policy and Foreign Direct Investment". University of Essex, Department of Economics, Economics Discussion Papers 710.

Balsvik, R. och S. Haller (2010), "Picking "Lemons" or Picking "Cherries"? Domestic and Foreign Acquisitions in Norwegian Manufacturing", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 112 (2), s. 361-387.

Barba Navaretti, G. och A.J. Venables (2004), *Multinational Firms in the World Economy* (under medverkan av F. Barry, K. Ekholm, A. Falzoni, J. Haaland, K.H. Midelfart och A. Turrini), Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bertrand, Olivier, Katariina Nilsson Hakkala, Pehr-Johan Norbäck and Lars Persson (2012), "Should Countries Block Foreign Takeovers of R&D Champions and Promote Greenfield Entry?", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 45(3), s. 1083-1124.

Bloom, N. and J. Van Reenen (2007), "Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122(4), 1351–1408.

Bloom, N. and J. Van Reenen (2010), "Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries?", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 24, No. 1, 203-224.

Bloom, N., R. Sadum and J. Van Reenen (2012), "The Organization of firms across countries", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 127 (4), 1663–1705.

Breusch, T., Ward, M., Nguyen, H. och T. Kompas (2011), "On the Fixed-Effects Vector Decomposition", *Political Analysis*, Vol. 19(2), s. 123-134.

Conyon, M.J., S. Girma, S. Thompson, S. och P. Wright (2002), "The Productivity and Wage Effects of Foreign Acquisition in the United Kingdom", *Journal of Industrial Economics*, Vol. L, No. 1, s. 85-102

Eicke, Rolf (2009), *Tax Planning with Holding Companies – Repatriation of US Profits from Europe*, Kluwer Law International.

Fortanier, F. och S. Moons, “Foreign Investors in The Netherlands: Heterogeneous Employment and Productivity Effects (2011), *De Economist*, Vol. 159, s. 511-531.

Fosfuri, A., Motta, M. och T. Ronde (2001). "Foreign direct investment and spillovers through workers' mobility," *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 53(1), s. 205-222, February.

Greene, W. (2011), “Fixed Effects Vector Decomposition: A Magical Solution to the Problem of Time-Invariant Variables in Fixed Effects Models?”, *Political Analysis*, Vol. 19(2), s. 135-146.

Hakkala, K., F. Heyman och F. Sjöholm (2008), *Arbetsmarknadseffekter av utländska direktinvesteringar*, underlagsrapport nr 16 till Globaliseringsrådet, 2008.

Hansson, P., P. Karpaty, M. Lindvert, L. Lundberg, A. Poldahl och L. Yun (2007), *Svenskt näringsliv i en globaliserad värld: Effekter av internationaliseringen på produktivitet och sysselsättning*, Institutet för Tillväxtpolitiska Studier (ITPS), Rapport nr. A2007:004.

Helpman, E., (2006), “Trade, FDI, and the Organization of Firms”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 44: 589-630.

Heyman, F., F. Sjöholm och P. Gustavsson Tingvall (2007), “Is there Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer-Employee Data”, *Journal of International Economics*, Vol. 73, No. 2, s. 355-376.

Herzing, Mathias, Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson (2006), ”Effektivitetseffekter av utländska direktinvesteringar - *En översikt av nationalekonomisk forskning*”. 2006-09 Arbetsrapport, R2006:004, ITPS.

Herzing, Mathias, Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson (2008), ”Utländska direktinvesteringar: Effekter på det inhemska näringslivet”. *Ekonomisk Debatt*, årg. 36, nr 2, 57-72.

Huttunen, K. (2007), "The Effect of Foreign Acquisition on Employment and Wages: Evidence from Finnish Establishments", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 89, No. 3, 497-509.

Karpaty, P och L. Lundberg (2005), "Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in Swedish Manufacturing", kapitel 4 i *Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in Swedish Manufacturing*, doktorsavhandling Örebro University.

Ketels, C. "Sweden's Position in the Global Economy", (2012) Globaliseringsforum Rapport Nr 2, Entreprenörskapsforum.

Markusen, J.R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, The MIT Press, Cambridge.

Norbäck, P-J. och L. Persson (2007), "Investment Liberalization - Why a Restrictive Cross-Border Merger Policy Can Be Counterproductive", *Journal of International Economics*, 72(2): 366-380.

Swedenborg, B. (1979), *The multinational operations of Swedish firms: an analysis of determinants and effects*. Stockholm: Industrial institute for economic and social research.

Tillväxtanalys (2011), *Utländska företag 2010*, Östersund.